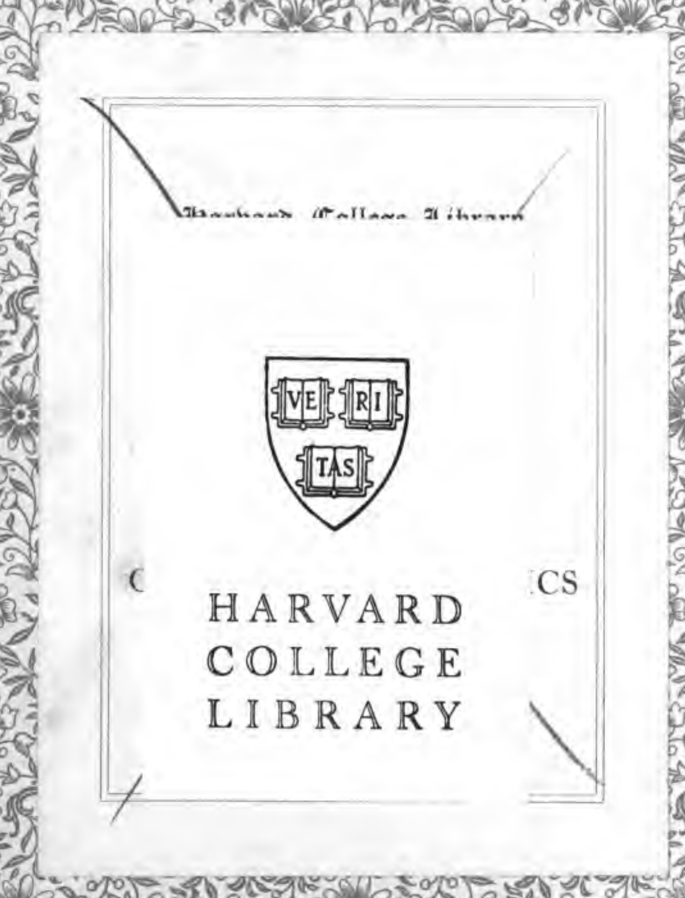
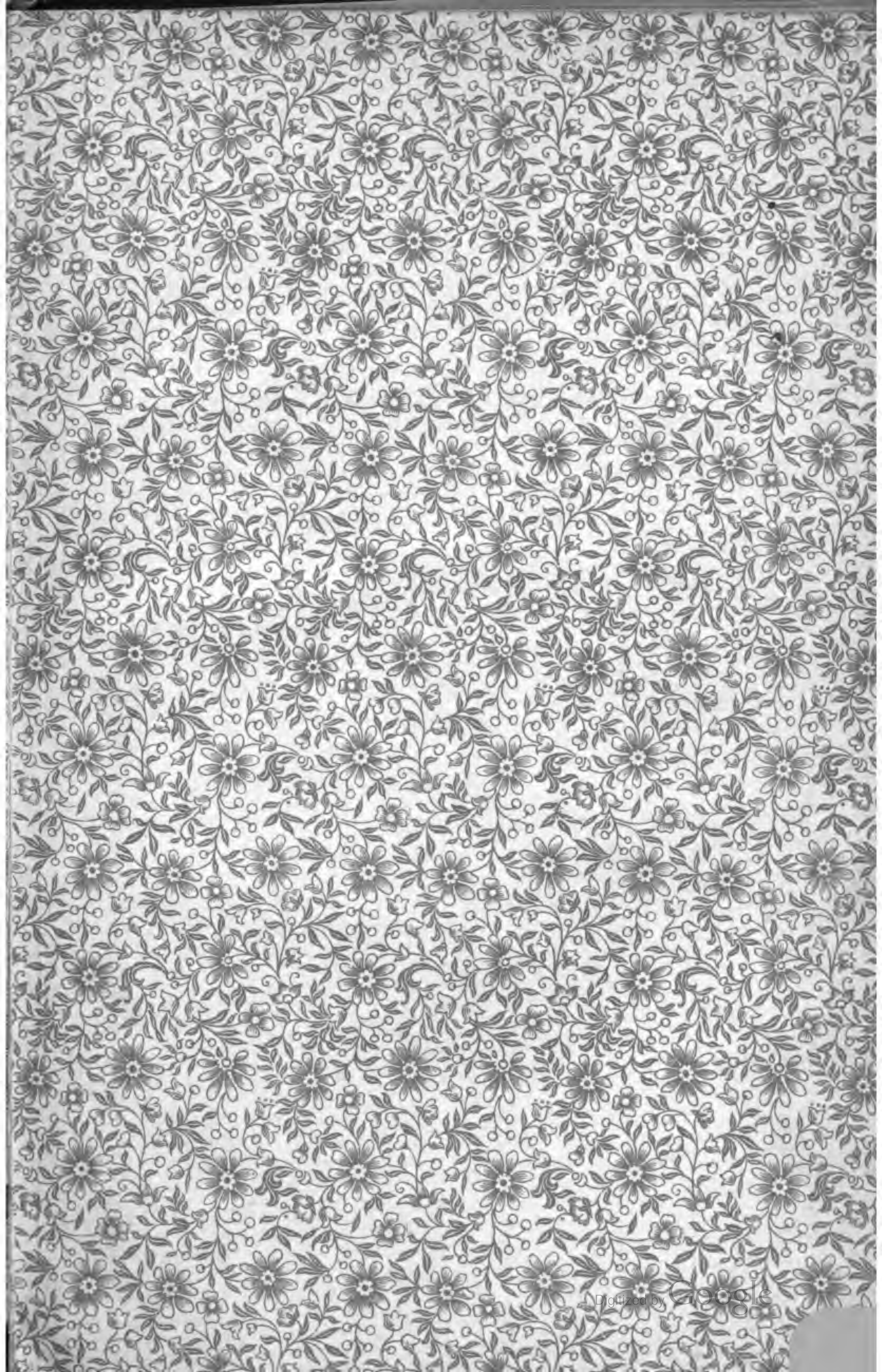


R. E. May,

Das Grundgesetz der Wirtschaftskrisen und ihr Vorbeugemittel



VE RI TAS
HARVARD
COLLEGE
LIBRARY



Das Grundgesetz

der

Wirtschaftskrisen

und ihr

Vorbeugemittel

im Zeitalter des Monopols

von

R. E. May.

Mit 5 Tabellen und einer Kurventafel.



Berlin 1902.
Ferd. Dümmlers Verlagsbuchhandlung.

Druck von G. Bernstein in Berlin.

Den verbündeten Regierungen

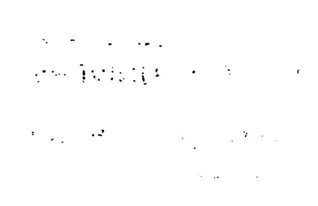
und

Einem Hohen Reichstag

gewidmet

vom

Verfasser.



VORWORT.

Diese Abhandlung soll keine müßige Betrachtung sein. Sie will und wird hoffentlich dahin führen, die schädlichsten Erscheinungen der Wirtschaftskrisen: „Überproduktion“ und Arbeitslosigkeit zum mindesten abzuschwächen. Das Mittel, dessen Anwendung ich zur Milderung von „Überproduktion“ und Arbeitslosigkeit verlange, läßt sich sofort anwenden und muß umso durchgreifender wirken, je weiter das Gebiet seiner Anwendung im einzelnen Lande gesteckt werden wird, und je mehr Länder dasselbe anwenden werden. Dasselbe besteht in einer gesetzlichen Begrenzung des Unternehmergewinnes der Monopolbetriebe.

Da es für den Erfolg meiner Forderung darauf ankommt, diesem Gedanken möglichst viele Anhänger und möglichst weite Kreise zu gewinnen, war dieses Ziel mir in erster Linie für Form und Reihenfolge meiner Darstellung maßgebend — zum Teil auch für den Inhalt.

Hamburg, im Sommer 1902.

R. E. May.

INHALT.

Das Grundgesetz der Wirtschaftskrisen und seine Nutzanwendung.

Erkenntnis ist der erste Schritt zur Besserung. Das gilt auch von der Lösung der Probleme der Volkswirtschaft, die zu einer schier endlosen Reihe der eingehendsten Untersuchungen auf allen Gebieten der Wirtschaft geführt haben und noch fortwährend führen, aber zu keiner Zeit so viele Köpfe beschäftigt, und man kann wohl hinzufügen, so viele Herzen erwärmt haben, wie in der Jetztzeit. Trotzdem ist das Hauptproblem der Volkswirtschaft, die Wirtschaftskrisis, die man vielleicht nicht mit Unrecht das Problem der Wirtschaft nennen könnte, noch ungelöst. Gewiß hat man allseitig versucht die Krisen zu erklären, aber wie weit ist man damit gekommen?!

Wie aber kann der Weg zur Verhütung der Krisen gefunden und eingeschlagen werden, so lange nicht das Gesetz feststeht, das ihrer Entstehung zugrunde liegt?! Erst wenn das Grundgesetz der Wirtschaftskrisen feststeht, läßt sich beurteilen, ob es ein unabänderliches ist, oder aber, ob und in welchem Umfange die Krisenquellen verstopft werden können.

Eine alte, zum Wohle der Menschheit aber stark abnehmende Weltanschauung sieht alle Mängel als „göttliche Weltordnung" an, welche die Menschheit widerstandslos über sich zu ergehen lassen habe. Solche „Ergebung in das Unvermeidliche" ist natürlich nicht geeignet dazu anzuspornen die Ursache der Mängel zu entdecken. Die Menschheit schuldet

den Fatalisten aller Richtungen daher keinen Dank. Umso wunderbarer ist es, daß sie noch immer nicht aussterben wollen, trotzdem auf zahlreichen Gebieten der Wirtschaft menschliche Einrichtungen und Gesetze schon so manches „volkswirtschaftliche Grundgesetz“ über den Haufen geworfen haben. Da wird es denn hoffentlich in nicht all zu ferner Zeit gelingen auch mit den Wirtschaftskrisen aufzuräumen, von denen der Bericht der bedeutendsten deutschen Handelskammer über das Jahr 1901 behauptet: „Daß die aufstrebende Tendenz der Entwicklung von Zeit zu Zeit durch Perioden rückgängiger Konjunktur unterbrochen wird, entspricht einem volkswirtschaftlichen Grundgesetz.“

Die Überzeugung von der Notwendigkeit der periodischen Wiederkehr der Wirtschaftskrisen herrscht nicht allein in Handelskreisen, sie ist auch in der Fachwissenschaft allgemein. Professor Dr. Julius Wolf sagt in der „Deutschen Exportrevue“ vom 1. April 1902 in einem Aufsatz „Die Lage des Weltmarktes“:

> „Die Krisen in ihrer Wiederkehr werden aus dem Mechanismus der bürgerlichen Wirtschaftsordnung notwendig von Zeit zu Zeit geboren. Denn indem auf seite der Produktion mehr erzeugt wird, ist nicht gleichzeitig dafür gesorgt, daß dem Mehrerzeugnis der einen Seite ein ebenmäßiges Mehr des Kaufbedarfs auf der andern Seite gegenübersteht. Und selbst wenn auf beiden Seiten der Volkswirtschaft, etwa der landwirtschaftlichen und industriellen, gleichmäßig mehr erzeugt worden ist, so daß scheinbar das Mehr der Produktion auf der einen Seite durch das Mehr der Produktion auf der andern Seite gekauft werden kann, ist in Wahrheit immer noch nicht für die Möglichkeit des Verkaufs gesorgt, da jeder der beiden Teile, um Käufer werden zu können, zunächst Verkäufer der eignen Produktion gewesen sein muß. Da

darnach jeder der beiden Teile auf den Kauf seines Mehr durch den andern Teil angewiesen ist, um seinerseits kaufen zu können, kann scheinbar niemand kaufen. Das ist die Konstellation, aus der die sogenannten Krisen bei einem beträchtlichen Überschuß der Produktion über die bisherige hervorgehen, und der Typus, den sie als sogenannte Wirtschaftskrisen tragen, also abgesehen von den Spekulations- bezw. Börsenkrisen. In diesem Sinne sind Krisen in der bürgerlichen Wirtschaftsordnung unvermeidlich bei einer Steigerung der Produktion."

Da die Produktion — die landwirtschaftliche wie die industrielle — im ganzen vorigen Jahrhundert aus einer ständigen Steigerung nicht herausgekommen ist, so hätte die Wirtschaft bei der Richtigkeit der Wolfschen Theorie im ganzen 19. Jahrhundert aus einer beständigen Krisis nicht herauskommen dürfen — ganz abgesehen davon, daß das Wolf'sche Kaufhindernis ebenso für den Austausch der Gesamtproduktion besteht, wie für denjenigen ihrer Mehrproduktion. (Nebenbei bemerkt spielt es in unsrer Zeit der Weltwirtschaft keine Rolle, ob „auf beiden Seiten der Volkswirtschaft gleichmäßig mehr erzeugt worden ist." Dies sei denen gegenüber bemerkt, die geneigt sein sollten „Volkswirtschaft" hier im nationalen Sinne aufzufassen.)

Wirth[1]) meint, „die Preissteigerung, welche in solchen Zeiten in fast allen Zweigen der Gütererzeugung fühlbar wird . . . muß natürlich zur Steigerung der Krisis beitragen," und daß durch die Preissteigerung „der Glaube an eine dauernde Entwertung des Geldes allenthalben Platz greift, während man die Hauptursache vor der Türe — die Überspekulation — übersieht."

1) Max Wirth, Geschichte der Handelskrisen S. 17; Frankfurt a. M. 1890.

Professor Fuchs[1]) begründet „Die Wirtschaftskrisen" in seinem „Volkswirtschaftslehre" betitelten Extrakt der Werke der modernen Lehrer der Volkswirtschaft folgendermaßen:

„Eine Wirtschafts- oder „Handelskrisis" (i. w. S.) tritt ein, wenn in ganzen Zweigen der Produktion die Unmöglichkeit besteht, Waren oder sonstige Produktionsleistungen zu dem erwarteten Preis zu verkaufen und daher Einstellung, oder doch Einschränkung der betreffenden Produktion erfolgen muß."

Warum resp. wodurch tritt denn nun aber zeitweilig „in ganzen Zweigen der Produktion die Unmöglichkeit ein, Waren oder sonstige Produktionsleistungen zu dem erwarteten Preise zu verkaufen?"

George H. Wood hat am 19. Dezember 1899 der Royal Statistical Society eine sehr lehrreiche Arbeit übergeben, in der er für den ansehnlichen Zeitraum 1860—1896 Tabellen, und nach diesen eine graphische Darstellung über Konsum, Löhne, die Zahl der Arbeitslosen, der Armenhausinsassen und der Heiraten angefertigt hat.[2]) Auf Grund derselben hat er die sich gestellte Frage, was eine wirtschaftliche Depression ausmache und anzeige, dahin beantwortet:

„Wenn 5 % oder mehr der Gesamtzahl der Gewerkvereinsmitglieder unbeschäftigt sind, was 8 % oder mehr sämtlicher Lohnarbeiter bedeuten mag, dann wird mehr Zeit verloren, als gewöhnlich erforderlich ist, um von einer vollendeten Arbeit zu einer neuen überzugehen, oder dann verschwendet der Arbeiter mehr, als die normale Zeit, die erforderlich ist, sich nach Arbeit umzusehen, und dann kann man von Depression sprechen."

Danach seien Depressionsjahre gewesen: 1862—63, 1867 bis 69, 1877—80, 1884—87, 1892—95. Es soll hier nicht

1) Dr. C. J. Fuchs, Volkswirtschaftslehre „Die Wirtschaftskrisen" S. 108; Leipzig 1901. G. J. Göschen (Sammlung Göschen).

2) Verfasser hat dieselbe wiedergegeben in „Die Wirtschaft in Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft" S. 32; Berlin 1901. Dr. John Edelheim.

untersucht werden, inwieweit diese Daten mit den bekannten Krisenjahren zusammenfallen oder nicht. Ich will nur konstatieren, daß auch diese Erklärung keinen Aufschluß gibt über den Grund der Arbeitslosigkeit, wobei es dahingestellt bleiben kann, ob Wood die Arbeitslosigkeit als Ursache oder als Wirkung der Absatzstockung ansieht. Es ist wohl unbestritten, daß die Arbeitslosigkeit erst die Wirkung der Absatzstockung ist, und soll die Woodsche Darstellung wohl nur dartun, wann die Wirkung so bedeutend ist, daß man sie Depression nennen kann. Die Wirkung der Krise auf die Beschäftigung der Arbeiter ist natürlich den Arbeiterkreisen, die Wirkung auf den Absatz den Unternehmer- und Handelskreisen — daher „Handelskrisis" — am empfindlichsten, beides aber sind Wirkungen, deren Konstatierung das Problem nicht löst, weil sie nicht ersichtlich macht, woher denn die Absatzstockung rührt. Sie erinnert vielmehr stark an die Erklärung des Onkel Bräsig, die Armut komme von der großen Powerté. Man hat die Absatzstockung bisher eben als eine so natürliche, selbstverständliche Wirkung der „Überproduktion," die doch selbst erst die Wirkung der Absatzstockung ist, angesehen, daß man es unterlassen hat, nach der Ursache der Absatzstockung eingehend zu forschen.

Die letzte Ursache der Absatzstockung klarzulegen und nach Möglichkeit ihre Beseitigung zu bewirken, ist der Zweck dieser Abhandlung. Sie soll keine müßige Betrachtung sein, sondern soll und wird hoffentlich dahin führen, die schädlichsten Erscheinungen der Krisis: „Überproduktion" und Arbeitslosigkeit abzuschwächen. Ist die Ursache der Krisis erkannt, dann ergibt sich ihr Vorbeugemittel von selbst. Ich will nun sozusagen mit der Türe ins Haus fallen, indem ich zunächst das den Wirtschaftskrisen zugrunde liegende Gesetz formuliere. An der Hand der Besprechung seiner Nutzanwendung komme ich dann später zu dem sich aus dem Gesetz ergebenden Mittel gegen die Krisen.

Das Krisengesetz.

Eine Wirtschaftskrisis muß allemal dann entstehen, wenn die Verkaufspreise aufhören in fallender Richtung und/oder die Löhne und Gehälter aufhören in steigender Richtung fortzuschreiten **zusammen** (eins ins andere gerechnet) in gleicher Geschwindigkeit mit der Produktivität der Arbeit.[1])

Nutzanwendung: Je stärker die Produktivität der Arbeit zunimmt, desto höher müssen entweder die Löhne und Gehälter steigen, oder die Preise sinken, wenn eine Krisis verhindert werden soll, denn wie kann eine Mehrproduktion untergebracht werden, wenn nicht den Konsumenten, entweder durch größere Einkommen, oder durch niedrigere Preise, ermöglicht wird sie aufzunehmen, und wie können im Falle der Nichtunterbringung der Mehrproduktion, bei der dann unausbleiblichen Produktionseinschränkung, die durch die erhöhte Produktivität der Arbeit entbehrlich gewordenen Arbeitskräfte Beschäftigung und Existenz finden!?

---

1) Zu den Preisen gehören auch die Mietpreise der Wohnungen. Da dieselben naturgemäß im allgemeinen aber nicht in umgekehrter Richtung der Produktivität der Arbeit fortschreiten können, habe ich vorgezogen sie bei der Gesetzesformulierung nicht zu erwähnen, will aber gleich bemerken, daß grade sie, wenn das Gesetz richtig ist, zur letzten Krisis ganz wesentlich beigetragen haben müssen.

Im mündlichen Generalreferat, erstattet von Professor Dr. Carl Johannes Fuchs, Freiburg i. B. auf dem VI. Internationalen Wohnungskongreß zu Düsseldorf am 16. Juni 1902, (wiedergegeben in der „Sozialen Praxis" No. 44 vom 31. Juli 1902) heißt es:

„In allen Industriestaaten sind in den letzten 25 Jahren die Wohnungsmieten erheblich (z. T. 25—30%) gestiegen, und zwar nicht nur proportional dem in dieser Zeit eingetretenen Steigen des Einkommens der Mieter, sondern darüber hinaus, so daß ein immer größerer Prozentsatz des Einkommens von der Miete verschlungen wird.

Spezielle Angaben über Grundwertsteigerungen in Städten, die sich z. T. auf die Zeit seit 1890 beziehen, findet der Leser in des Verfassers „Die Wirtschaft etc." Kap.: „Die Baugenossenschaften und die städtische Bau- und Bodenpolitik" S. 561 ff.

Beispiel: Gesetzt den Fall, die Produktivität der Arbeit sei innerhalb eines gewissen Zeitraumes um 100% gestiegen, d. h. die einzelne Arbeitskraft produziert am Ende des Zeitabschnittes nochmal so viel, wie am Anfang desselben. Sind die Preise inzwischen auf die Hälfte gesunken, so schadet die doppelte Produktion nichts, weil der Ernährer dann imstande ist, mit seinem Einkommen die doppelte Anzahl Güter zu erwerben, wodurch auch die doppelte Güterzahl untergebracht wird. In diesem Falle gibt es weder Über-Produktion noch Arbeitslosigkeit. Das Gleiche ist der Fall, wenn die Preise unverändert geblieben, die Löhne und Gehälter aber auf das Doppelte gestiegen sind. Auch dann kann und wird das Volk, mit dem nochmal so großen Einkommen, die doppelte Anzahl Güter erwerben. Sind die Preise aber nur um $^1/_4$ zurückgegangen, dann muß $^1/_3$ der Produktion ($^2/_3$ der Mehrproduktion) unkonsumiert bleiben, — Über-Produktion werden — und folglich die Zahl der Beschäftigten um $^1/_3$ zurückgehen, wenn nicht gleichzeitig die Löhne und Gehälter um $^1/_2$ gestiegen sind, und dadurch den Produzenten ermöglicht haben, als Konsumenten auch die restlichen $^2/_3$ der Mehrproduktion aufzunehmen, nachdem $^1/_3$ der Mehrproduktion schon durch um $^1/_4$ niedrigere Preise untergebracht worden war. Kommen sich die beiden Bewegungen, sinkende Preise und steigende Löhne, nicht um die ganze Strecke entgegen, die die Produktivität zurückgelegt hat, so wird der von diesen Beiden nicht zurückgelegte Teil der Strecke zur Differenz von Produktion und Konsum, wird „Über-Produktion" und die zur Herstellung und Distribution dieses Teiles der Gesamtproduktion erforderlich gewesenen Arbeiter werden arbeitslos. Dabei ist zu beachten, daß eine gewöhnliche Arbeitslosenzählung heute kein Maßstab für den Umfang der Arbeitslosigkeit ist. Im Jahresbericht der badischen Fabrikinspektion für 1901 heißt es: „Es ist eine Hauptforderung der organisierten Arbeiterschaft, daß die Industriellen zur Minderung der

Folgen der gegenwärtigen Wirtschaftskrise nicht zur Entlassung einzelner Arbeiter schreiten, sondern zunächst eine Reduktion der Arbeitszeit vornehmen. Sie wollen damit dem Lohndruck durch eine übergroße Zahl Arbeitsloser vorbeugen, unter dem auch die Beschäftigten leiden müßten, andererseits wollen sie das Verkommen der Arbeitslosen verhindern." Ob die Arbeitslosigkeit einen bestimmten Prozentsatz der Arbeiter trifft, oder durch allgemeine Verminderung der Arbeitszeit auf alle Arbeiter verteilt wird, bleibt sich für das volkswirtschaftliche Resultat gleich, sofern die Arbeitszeitreduktion von einer kleineren Produktion und niedrigeren Löhnen begleitet wird.

Ebensowenig ist das Wegsterben der Arbeitslosen und ihrer Angehörigen, von denen die Welt ja oft meint, sie seien zu viel da, eine Rettung aus dieser Situation. Ihr definitives Ausscheiden als Produzenten bedeutet auch ihr definitives Ausscheiden als Konsumenten. Das Mißverhältnis zwischen Produktions- und Konsumfähigkeit wird also im günstigsten Falle durch die infolge der Arbeitslosigkeit eintretende größere Sterblichkeit nicht berührt. Wahrscheinlich wird es aber durch sie vergrößert, weil in dieser Lage jeder Konsument doppelt nötig ist. Auch pflegt eine größere Sterblichkeit zunächst die noch nicht produktionsfähigen Konsumenten zu erfassen. Wenn in dieser Situation die Gesellschaft den Arbeitslosen Nahrung, Kleidung und Wohnung gibt, die sie außer stande sind, sich selbst zu beschaffen, wenn sie ihren Kindern Schulräume und Lehrer gibt, so verhindert sie damit nur, daß von den bisher Beschäftigten nicht noch mehr ebenfalls arbeitslos werden und so das Übel immer weitere Kreise zieht, aber sie beseitigt damit nicht die Ursache der Krisis. Wie vorstehendes Beispiel lehrt, kann diese Ursache nur auf zwei Wegen beseitigt werden: entweder durch eine so weit gehende Erhöhung der Löhne und Gehälter, daß die Massen in Stand gesetzt werden, eine auf der Höhe der derzeitigen Produktivität der Arbeit von sämtlichen Arbeitsfähigen in normaler Arbeitszeit

erzeugte Produktion aufzunehmen, oder durch ein Sinken der Preise auf dasjenige Niveau, das den Massen ermöglicht, eine in diesem Umfange erzeugte Produktion aufzunehmen. Da es nicht nur darauf ankommt, daß der Heilungsprozeß der volkswirtschaftlichen Krankheit sich vollzieht, sondern zur Verhütung weiteren Unglückes hauptsächlich auch darauf, daß er sich möglichst schnell vollziehe, so ist der kürzere Rettungsweg der bessere. Das Wirtschaftsleben schlägt daher zunächst immer den letzteren ein. So wird die Heilung denn herbeigeführt durch das Überangebot der „Überproduktion", das die Preise auf denjenigen Wertstand herabdrückt, der angesichts der derzeitigen Höhe der Gesamtlöhne und Gehälter ermöglicht, sie unterzubringen. Die Krisis ist also keine Krankheit, im Gegenteil, sie ist das Heilmittel. Worin die Krankheit bestanden hat, wird allein schon dadurch bewiesen, daß die Herabsetzung der Preise allemal die Heilung bewirkt. Das wollen wir festhalten.

Der Zusammenhang zwischen „Überproduktion“, Arbeitslosigkeit und Unternehmergewinn.

Daß der Absatz von Velvets stockt und von Seide zunimmt, wenn Sammt außer Mode kommt und Seide modern wird, weiß Jeder. Daß die Gelder, die für Kriege in China und Afrika verwendet werden, bestimmte Produktionen steigern, während sich gleichzeitig der Konsum auf anderen Gebieten entsprechend verringern muß, dadurch, daß die Gelder, statt für den normalen Konsum, für jene Zwecke verausgabt werden, begreifen noch Viele. Daß aber ein immanenter Zusammenhang zwischen „Überproduktion“ und Arbeitslosigkeit besteht, scheint nicht allgemein aufzufallen.

Schade, daß wir noch keine regelmäßige, die ganze Wirtschaft umfassende Produktions- und Arbeitslosenstatistik haben. Es würde sich dann unbedingt herausstellen, daß jeder technische Fortschritt mit Arbeitslosigkeit eingeleitet wird.

Mit wenigen und seltenen Ausnahmen wird die gesamte Produktion auch konsumiert. Der Gesamtkonsum kann also auch nur zunehmen, wenn die Gesamtproduktion vermehrt wird. Und da in der Regel die gesamten verfügbaren Arbeitskräfte, mit Ausnahme eines geringen Prozentsatzes Kranker, Unfähiger, Unverträglicher etc. tätig sind — tätig, mit Ausnahme derjenigen Zeit, die erforderlich ist, um die Arbeitskräfte Suchenden mit den Arbeitskraft Anbietenden zusammenzubringen — so kann nur durch technische Fortschritte etc.

einerseits, und besser organisierten Arbeitsmarkt andererseits, mehr produziert werden. Verbesserte Organisation des Arbeitsmarktes und zunehmende Verkehrsgeschwindigkeit und -Leichtigkeit mildern allerdings die Wirkung des technischen Fortschrittes auf die Arbeitskräfte, die zunächst aber immer in verminderter Arbeitsgelegenheit besteht.

Daher sind die Arbeiter zu allen Zeiten instinktiv die geschworenen Feinde jeder technischen Verbesserung gewesen. Und wenn heute von Arbeiter- und Gewerkschaftsführern behauptet wird, daß sie es heute nicht mehr seien, so ist das nur insofern richtig, als ein großer Teil der Arbeiter heute einsieht, daß technische Verbesserungen einen Fortschritt für die Gesamtwirtschaft bedeuten. Das hindert aber durchaus nicht, daß dieselben Arbeiter sich gegen den technischen Fortschritt stemmen, in all den Einzelfällen, in denen sie persönlich von ihm berührt werden und zwar mit vollem Recht, denn der einzelne Arbeiter hat keine Gewähr dafür, daß er wieder Arbeit findet, wenn die arbeitsparende Maschine ihm morgen seine Arbeit abgenommen haben wird. Es geht den modernen Arbeitern da wie den Füllern des Heidelberger Fasses. Wohl gönnen sie der Gesamtheit von Herzen den herrlichen Wein, dem einzelnen aber ist es vorteilhafter, wenn er Wasser hinein schüttet. Die Arbeiter schämen sich heute nur der Welt gegenüber, die die technische Verbesserung als Fortschritt preist, das Instrument des Fortschritts zu zerstören, aber sie stemmen sich — eventuell geschlossen — gegen seine Einführung. Hargraeves Spinning Jenny-Maschine, mit der ein Mädchen 80—120 Spindeln bedienen konnte, ward von den wütenden Arbeitern zerstört, Arkwright wurde wegen Erfindung seiner Waterspinnmaschine verfolgt, Jacquards Leben war mehrmals in größter Gefahr. Nicht nur wurden seine Originalmaschinen auf der Place des Terraux in Lyon zur Befriedigung einer schaulustigen Menge verbrannt und die anderweitig aufgestellten Jacquard-Maschinen von der Wut des

Volkes zertrümmert, der Rat der Prudhommes forderte ihn sogar vor das Gericht, da die Werkmeister für den ihnen durch diese Maschinen an Zeit und Material verursachten Verlust Schadenersatz verlangten — und das war schon zu Anfang des vielgepriesenen 19. Jahrhunderts. Aber auch der größte Arbeitskampf der Neuzeit, und zugleich der größte Arbeitskampf seit dem Jahre 1893, der Kampf der Arbeiter der englischen Maschinenbauindustrie — der aufgeklärtesten Arbeiter — in den Jahren 1897/98, drehte sich, obwohl noch verschiedene andere Beschwerdepunkte auf beiden Seiten der Kämpfenden herangezogen wurden — wie Sidney und Beatrice Webb, die bekannten Gewerkschafts- und Arbeiterfreunde und -Kenner noch neuerdings[1]) wieder hervorgehoben haben — in der Hauptsache darum, „daß die Unternehmer — und zwar augenscheinlich der Wahrheit gemäß — behaupteten, daß die damaligen Arbeitsbedingungen die Leistungen beeinträchtigten, daß sie bei der Einführung neuer Maschinen und Arbeitsprozesse mit Schwierigkeiten zu kämpfen hätten, daß die Arbeiter einer tunlichst schleunigen Arbeit widerstrebten. Diese Schwierigkeiten waren auf den entsprechenden Stufen ihrer gewerblichen Entwicklung auch in verschiedenen anderen Industrien beobachtet worden, insbesondere in der Baumwollindustrie." . . . „Andererseits konnten sie (die Übersetzung müßte wohl lauten d u r f t e n sie) [die Maschinenbauer] sich nicht der offensichtlichen Notwendigkeit einer größtmöglichen Steigerung der Produktion verschließen und der Überzeugung entziehen, daß jeder Kampf dagegen scheitern müsse." „Die Arbeiter hatten sich in der öffentlichen Meinung stark dadurch ins Unrecht gesetzt, daß sie die Notwendigkeit einer tunlichsten Erhöhung der Produktion nicht anerkannt und keinen eigenen Weg zum Ziel gezeigt hatten."

Am 12. März 1902 hat sich das englische Unterhaus mit

---

1) Siehe „Soz. Prax." No. 23 v. 6. März 1902.

dem Entwurf eines Gesetzes befaßt, das verbieten sollte, Personen unter 21 Jahren länger als 8 Stunden in Kohlengruben zu beschäftigen. Zu demselben hatte die „Miners Federation" einen Zusatz beantragt, der allen Arbeitern das Arbeiten in Gruben verbietet, sofern sie nicht vor dem 18. Lebensjahre in den Gruben gearbeitet hatten. Hierzu bemerkt B. Weingartz, der Londoner Berichterstatter des Correspondenzblattes der Generalkommission der Gewerkschaften Deutschlands[1]: „Wäre also der Entwurf Gesetz geworden, so wäre es von 1903 an in Britannien für irgend jemand unmöglich gewesen, Beschäftigung zu finden, sofern er hierfür nicht vor dem 18. Jahre gesorgt hatte. Der Grund, warum man dieses versuchte, ist klar. Die Technik in den Gruben macht, wie in allen anderen Industrien, immer größere Fortschritte. Auch hier kommt immer mehr Maschinerie in Anwendung. Durch den Zusatz sollte der Einführung von Maschinen eben dadurch ein Damm entgegengesetzt werden, daß man Maschinisten den Eintritt in die Gruben erschwert, da diese in den meisten Fällen erst nach dem 18. Jahre in die Grube gehen."

Als bei Gelegenheit der Gründung des „Friedensdepartements der Arbeit" ‚Civic Federation' in New-York am 17. Dezember 1901 das ganze Arbeiterproblem zwischen den Leitern der Gewerkvereine und denjenigen der Trusts gründlich diskutiert wurde, behauptete der Leiter des Stahltrusts, Charles M. Schwab, daß die Gewerkvereine eine große Gefahr für das wirtschaftliche Leben der Nation seien; sie seien jedem Fortschritt abhold und schädigten dadurch die Konkurrenzfähigkeit des Landes dem Auslande gegenüber.

Dieselbe Abneigung der Arbeiter gegen technische Vervollkommnungen haben wir in anderen Ländern. Noch heute sträuben sich die österreichischen Maschinenweber gegen Aufstellung eines in anderen Ländern längst eingeführten noch

---

1) No. 14 v. 7. April 1902.

mehr Arbeit sparenden Webstuhls, wehren sich europäische Setzer gegen Einführung der Setzmaschine — die nebenbei bemerkt, in Deutschland im letzten Jahre eine große Anzahl Setzer außer Brot gebracht hat. Die Arbeiter wissen eben, daß arbeitsparende Maschinen zunächst einen großen Teil Arbeiter aufs Pflaster werfen. Wenn dadurch aber auch, wie z. B. bei Einführung des mechanischen Webstuhls in Indien, Arbeiter haufenweise zu Grunde gehen — 1834—35 berichtete der Generalgouverneur von Ostindien: „Das Elend findet kaum eine Parallele in der Geschichte des Handels. Die Knochen der Baumwollweber bleichen die Ebenen von Indien" — so bewirkt die verbilligte Produktion doch schließlich eine so große Konsumzunahme, daß durch sie wieder mehr Arbeiter beschäftigt werden, als die vervollkomnete Technik entbehrlich machte. Das Endresultat ist der Mehrkonsum als Wirkung der gesteigerten Produktivität der Arbeit. In der Zeit, die verstreicht von der gesteigerten Produktivität der Arbeit, bis zum entsprechend gesteigerten Konsum, klagt die Welt allemal über „Überproduktion". Sie wirkt dahin, den Preis der Produkte auf dasjenige Niveau herabzudrücken — vorübergehend vielleicht sogar unter dasselbe — welches der gesteigerten Produktivität der Arbeit entspricht. Je größer der Umfang und Zeitabschnitt war, in dem Unternehmer und Händler den Nutzen der gesteigerten Produktivität der Arbeit in ihre Tasche fließen ließen, desto länger muß natürlich der Zug zum Mehrkonsum auf der Haltestelle „Überproduktion" verweilen, denn desto mehr haben sie verhindert, daß die Mehrproduktion ihren Ausgleich durch Mehrkonsum finden konnte. Die jetzige Krisis ist unzweifelhaft ebenfalls in der Hauptsache die Wirkung — durch Dampf, Elektrizität, Fortschritte der Wissenschaft, namentlich der Chemie — erhöhter Produktivität der Arbeit, und daß sie in Deutschland am stärksten zum Ausdruck gekommen ist, beweist, daß die technischen Fortschritte in Deutschland am größten waren und

— daß Kartelle, Syndikate etc. — trotz aller gegenteiligen Behauptungen — verhindert haben, daß die gesteigerte Produktivität der Arbeit im Preisniveau denjenigen Ausdruck fand, der erforderlich gewesen wäre, um dem Konsum zu ermöglichen, mit der Steigerung der Produktivität der Arbeit gleichen Schritt zu halten. Ja, teilweise haben unsre Syndikate sogar Preise angesetzt, die einer weit zurück liegenden Produktivität der Arbeit entsprachen und dadurch selbst weit hinaus über die Kreise des Privatpublikums zur Enthaltsamkeit geführt. So haben z. B. eine ganze Anzahl städtischer Gemeinden dringend von ihnen gewünschte Gas-, Wasser-, Elektrizitätsanlagen und -Erweiterungen vertagt, weil bei den hohen Materialkosten die mäßige Verzinsung, mit der solche notwendigen Anlagen zu rechnen haben, nicht mehr herauszuwirtschaften gewesen wäre. Andrerseits haben Neuanlagen und Erweiterungen, welche die Unternehmungen in dem Glauben ununterbrochener Dauer der gesteigerten Nachfrage vornahmen, alle verfügbaren Kapitalien absorbiert und dadurch den Zinsfuß derart gesteigert, daß die Städte mit Recht davor zurückschreckten, zu so hohem Zinzfuß die für die erwähnten städtischen Anlagen erforderlichen Anleihen aufzunehmen. Die gesteigerte Nachfrage war aber zum Teil nur wiederum für Neuanlagen und Erweiterungen anderer Unternehmungen, zum Teil der Ausdruck der Angst, später zu noch höheren Preisen von den Kartellen und Syndikaten kaufen zu müssen, oder aber auch, wie von letzteren mehrfach deutlich zu verstehen gegeben worden war, später garnichts mehr von ihnen zu erhalten. So waren die Abnehmer — „im freien Spiel der Kräfte“ — gezwungen, auf lange Zeit hinaus große Ordres zu hohen Preisen zu erteilen.

Sicher haben die Syndikate das für sich, daß sie gegen die Regellosigkeit der Produktion wirken. Die zu hohen Preise des Produktes, die sie im Gefolge haben, wirken aber dauernd schädigend für die Wirtschaft — doppelt schädigend

in einer Zeit zunehmender Produktivität der Arbeit — weil sie verhindern, daß die durch letztere entbehrlich gewordenen Arbeitskräfte durch vergrößerte Nachfrage wieder Beschäftigung finden, während die regellose Konkurrenzproduktion oft doch nur vorübergehend schädigend wirkt, vorübergehend, weil die billigeren Preise ihrer Überproduktion den Absatz vergrößern und so die gestiegene Produktivität der Arbeit in entsprechendem Mehrkonsum einen Ausgleich findet.

Dieser Ausgleich kann natürlich auch durch höhere Löhne herbeigeführt werden. Lohnsteigerungen setzen sich aber viel langsamer durch, als Preisermäßigungen, denn ersteren steht das Lohnniveau aller Betriebe, in denen keine, oder keine so bedeutende Steigerung der Produktivität der Arbeit stattgefunden hat, entgegen und außerdem wirken Lohnerhöhungen weniger ausgleichend, weil sie nur die Konsumfähigkeit der Lohnarbeiter erhöhen, und erst sehr langsam auch zur Erhöhung anderer Einkommensquellen führen. Kommt noch hinzu, daß allgemeine Lohnerhöhung teilweise auch wieder in allgemeiner Preissteigerung ihren Ausgleich findet und so weit dies der Fall ist verhindert, daß die auf bestimmten Wirtschaftsgebieten durch gesteigerte Produktivität der Arbeit entbehrlich gewordenen Arbeitskräfte durch entsprechenden Mehrkonsum wieder Beschäftigung finden. Die Verbilligung des Produktes bleibt also immer der am leichtesten gangbare, schnellste, am allgemeinsten wirksame und daher auch sicherste Weg, um der gestiegenen Produktivität der Arbeit im Mehrkonsum ein Gleichgewicht für die durch sie frei gewordenen Arbeitskräfte zu schaffen.

Es ist gar keine Frage, daß die Produktivität der Arbeit in den letzten Jahrzehnten in ganz ungeheurer Progression zugenommen hat. Leidet die Wirtschaft wieder unter „Überproduktion“, dann liegt es daran, daß die Löhne nicht entsprechend gestiegen, und mehr noch daran, daß die Preise nicht entsprechend gesunken sind. Da das Wirtschaftsleben

heute viel schneller pulsiert, die Verkehrsgeschwindigkeit außerordentlich zugenommen hat, ebenso die Organisation des Arbeitsmarktes, so werden Preisreduktionen und Arbeits- wie Arbeiterverschiebungen verhältnismäßig schneller bewirken, daß ein erhöhter Konsum das durch die gestiegene Produktivität gestörte Gleichgewicht wieder herstellt. Wenn dann demnächst in dieser erhöhten Produktivität als Normale die Wirtschaftsmaschine eingestellt ist, dann wird ein gegen die Vorjahre wieder erheblich gestiegener Konsum anzeigen, daß die jetzige „Überproduktion" alles andere war nur keine Überproduktion, daß sie die Einleitung, ja ich möchte gradezu sagen, die Anbahnung eines enormen wirtschaftlichen Aufschwunges war, denn sie ist die Wirkung der gesteigerten Produktivität der Arbeit, auf der der ganze wirtschaftliche Fortschritt beruht.

Nichts ist der Wirtschaft schädlicher, als eine Bremse der Produktionsmaschine. Dahin aber führt das Märchen von der Überproduktion. (Überproduktion im Sinne einer zu großen Produktion.) Was sie braucht, ist eine Bremse des Unternehmergewinnes. Solche wird ja durch die „Überproduktion" selbsttätig ausgelöst — soweit nicht Kartelle und Syndikate durch eine Hemmung die Auslösung verhindern. In übertriebenem Unternehmergewinn hat man bisher immer nur den Schaden des Konsumenten gesehen, nicht aber die Ursache der „Überproduktion" und der Arbeitslosigkeit.

Die Monopolbetriebe und eine gesetzliche Begrenzung des Unternehmergewinnes.

Aus vorstehendem resultiert: Will die Gesetzgebung sich im Interesse der Gesamtwirtschaft, resp. der Allgemeinheit, mit den Kartellen und Syndikaten befassen, dann muß sie, wenn die Gesetze eine Wirkung für die Wirtschaft haben sollen, auf die preisbestimmende Seite dieser Institutionen ihr Hauptaugenmerk richten, mit anderen Worten, sie muß in der Art der Wuchergrenze beim Zinsfuß eine Höchstgrenze für den Unternehmergewinn festsetzen. Dieselbe involvierte natürlich eine staatliche Kontrolle der Höhe der Abschreibungen und der Dotierung des Reservefonds und ähnlicher Fonds, durch welche Dotierungen die gesetzlich gezogene Grenze des Unternehmergewinnes umgangen werden könnte. Anders ist das Ziel nicht zu erreichen, denn der Preis an sich ist kein Maßstab. Derselbe kann stehen bleiben, ja sogar herabgesetzt werden und doch, weil die Herabsetzung noch nicht der Steigerung der Produktivität der Arbeit entspricht, noch nicht genügen, um für die durch diese frei gewordenen Kräfte wieder an anderen Stellen der Wirtschaft Beschäftigung zu schaffen. So sind z. B. die Petroleumpreise im großen Ganzen während des Monopolisierungsprozesses dieses Artikels gesunken, die Preisermäßigung ist aber noch lange kein Äquivalent für die bei und durch die Monopolisierung der Raffination und des Vertriebes ersparten Arbeitskräfte. Mit Recht fordert die allgemeine Weltansicht — wenn auch ohne sich des Rechtsgrundes ihrer Forderung bewußt zu sein — eine weitere Ermäßigung der Petroleumpreise. Ich bemerke jedoch ausdrücklich, daß ich unter „Weltansicht“ nicht Klagen ver-

stehe, die von Zeit zu Zeit von Petroleumhändlern in die Presse lanciert werden, die ihre Existenz oder Freiheit dadurch bedrängt fühlen, daß die Monopolgesellschaft ihnen alle Handelsbedingungen vorschreibt oder sie durch Angestellte ersetzt. Sie wird vielmehr dadurch erzeugt, daß die deutsch-amerikanische Monopolgesellschaft jährlich Dividenden von unglaublicher Höhe verteilt, von solcher Höhe, daß sie sich zuletzt genierte, sie überhaupt zu veröffentlichen und sich mit ihrer Veröffentlichung auf das gesetzlich Unumgängliche beschränkte, sie wird ferner dadurch erzeugt, daß die riesigen Kapitalansammlungen aus der Petroleumquelle[1]) die amerikanischen Petroleumherrscher zwingen, zur lukrativen Anlage dieser sich anhäufenden Kapitalien, eine Industrie nach der anderen aufzukaufen und diese Indusrieaufkäufe schließlich auch auf die alte Welt auszudehnen, wenn in der neuen gerade mal „nichts zu handeln" ist. Es ist der Zug des Monopols, daß es fortzeugend immer neue muß gebären. Ich sage absichtlich nicht der Fluch des Monopols, denn ein Fluch ist das Monopol an sich nicht, es braucht wenigstens keiner zu sein. Daß der durch die Petroleumgesellschaft ausgeschaltete Zwischenhändler es als solchen empfindet, ist natürlich. Aber das Interesse des Zwischenhändlers ist nicht dasjenige der Gesamtheit, welcher diese Ausschaltung ein Segen sein könnte und würde, wenn die durch die Ausschaltung ersparten Kosten im Verkaufspreise zum Ausdruck kämen. Auch ist es Kurzsichtigkeit, wenn die Zwischenhändler meinen, die Monopolgesellschaft habe eine Animosität gegen sie und suche deshalb möglichst bei jedem Detaillisten ihren eigenen Petroleumtank aufzustellen und diesen direkt zu bedienen. Das geschieht nicht sowohl zur Aus-

1) Die Dividende der Standard Oil Company ist von 5¼ % im Jahre 1882 in schneller Progression auf 48 % in den Jahren 1900 und 1901 gestiegen. (Näheres siehe: „The Petroleum Gazette", Special Edition, Pittsburg, Pa. April 1902, Vol. VII No. I. Extra.)

schaltung des Zwischenhändlers, den sie ja durch Angestellte in eigenem Betrieb ersetzen muß, als vielmehr in der Hauptsache zur Gewinnung einer besseren Übersicht über den Bedarf und damit zusammenhängend zur Erzielung einer größeren Regelmäßigkeit im Versand, beides Vorteile, durch die Personal und Material — in letzterem Falle namentlich rollendes — gespart wird. Auch diese Vorteile könnten und müßten dem Konsumenten im Preise zugute kommen.

Hinter diesem Verfahren steckt nicht eine Person — in diesem Falle die Person des viel geschmähten und wohl noch mehr beneideten Rockefeller — sondern ein System, und zwar ein an und für sich gesundes System, und ich habe gerade den Petroleumhandel hier so eingehend beleuchtet, weil wir dasselbe an ihm in Deutschland am deutlichsten erkennen können; nennen wir es das amerikanische System. Es lautet mit kurzen Worten: Beherrschung eines Artikels von der Wiege bis zum Grabe. Es ist dasselbe System, das den Stahltrust dahin führt, sich auf der einen Seite durch Ankauf von Eisen- und Kohlengruben das Rohmaterial, auf der anderen durch Erwerb von Eisenbahnen, Schiffahrtslinien und Schiffswerften den Absatz zu sichern. Nun kann er seine Schiffe aus eigenem Stahl erbauen, den er nach und nach, durch Benutzung freier Schiffsräumte, so zu sagen frachtfrei, dahin transportieren kann, wo niedrigere Arbeitslöhne billigere Herstellung ermöglichen und kann dadurch gleichzeitig noch etwas „regulierend" auf die heimischen Arbeitslöhne einwirken. Da zu einer Organisation der Arbeit aber auch der ungestörte Fortgang derselben gehört, so würde der Schlußstein in dem gigantischen Gebäude fehlen ohne eine friedlich schiedliche Vereinigung der „Brains" mit den „Hands" und so sehen wir kurz nach Gründung des Stahltrust das Friedensdepartement der Arbeit (The National Civic Federation) entstehen — am 17. Dezember 1901 — jene Vereinigung der Unternehmer- und Arbeiterorganisationen

des Landes, der außer Vertretern der interessierten Organisationen unparteiische Männer von Namen und Einfluß angehören[1]), deren Entscheidungen jedenfalls die öffentliche Meinung — in einem freien Lande die größte Macht — für sich haben und von dieser wiederum beeinflußt werden. Bereits am 5. April 1902 konnte die „N. Y. Handels-Zeitung" schreiben: „Im Arbeitsmarkte drohen die in dieser Jahreszeit üblichen Schwierigkeiten; mit Rücksicht auf das erfolgreiche Wirken der ‚Civic Federation' legt man denselben jedoch weniger Bedeutung bei."

Und wie der Stahltrust seine Bergwerke, so besitzt der Papiertrust seine Wälder, der Zuckertrust — resp. deren Inhaber — Plantagen u. s. w. Andrerseits schreiben die Trusts, soweit sie nicht selbst auch das Detailgeschäft betreiben, den Detaillisten die Verkaufspreise vor, während die neueren Trusts gleich in der Weise gegründet werden, daß sie von vornherein Fabrikanten und Händler umfassen, z. B. die jüngst mit einem Kapital von 30 Millionen Dollars gegründete „Association of Manufacturers and Distributers of food Products" die Produktion und Vertrieb von eingemachten Früchten und Gemüsen organisiert hat.

Es liegt auf der Hand, daß diese Art der Organisation, welche in allen Stadien Herstellung und Absatz zugleich umfaßt, nicht nur in Bezug auf Macht, Übersicht, Kräfte und Arbeitsersparnis das Menschenmögliche leistet, sondern auch gegen Preistreibereien eine gewisse Gewähr bietet, weil sie gestattet zu beobachten, welchen direkten Einfluß die Preise auf den Absatz haben und so übertriebene Preissteigerungen hintanhält.

Wenn demungeachtet auch in Amerika über Preistreiberei geklagt wird, wenn es dort passieren konnte, daß der Chicagoer

1) Siehe „Soz. Prax." No. 17 vom 23. Jan. 1902 und Korrespondenzblatt der Generalkommission der Gewerkschaften Deutschlands No. 2 vom 13. Jan. 1902.

Fleischtrust für die Engroseinkäufer die Preise um 60 bis 90% hinaufsetzte, was für den Konsumenten geradezu eine Verdoppelung der Fleischpreise bedeutet[1]), dann spricht das umsomehr für die Notwendigkeit einer Begrenzung des Unternehmergewinnes. Es ist ja wahr, daß der bedeutendste Trust, der Stahltrust, die Preise wesentlich hätte hinaufsetzen können, und eine weise Mäßigung gezeigt hat, daß er dies unterlassen hat. Wenn trotzdem sein Präsident Schwab im Juli 1902 in einer an den Gerichtshof zu New Jersey gerichteten eidesstattlichen Versicherung erklären konnte, daß während der ersten 15 Monate des Bestehens des Trust mehr als 10% auf sämtliche Aktien verdient worden seien, daß der Reingewinn des laufenden Jahres 140 Millionen Dollars erreichen würde (Das Aktienkapital beträgt 1404 Millionen Dollars), daß der Reingewinn aus den 150 Millionen Dollars vorhandenen Aufträgen, welche die Werke des Stahltrust bis nach dem 1. Januar 1903 voll beschäftigen würden, 60 Millionen Dollars betragen werde, so fragt es sich denn doch, ob diese Verdienste — man bedenke die enorme Überkapitalisierung bei Gründung der amerikanischen Trusts, bei denen eine Verzinsung des Aktienkapitals von 10% vielleicht eine Verzinsung des ursprünglichen Anlagekapitals von 15—20% bedeutet[2]) — nicht wesentlich zu hoch sind, und ob es nicht im Zusammenhang mit denselben und anderen ebenfalls an-

---

1) Vergl. den Artikel: Fleischtrust und Lebensmittelwucher in Amerika, im „Berl. Tagebl.“ No. 225 vom 5. April 1902.

2) Nach Thomas W. Phillips Ergänzungsbericht der Industriekommission — dem Congress unterbreitet am 10. Febr. 1902 (Final Report Vol. XIX, S. 652—685) — sind die Aktien des Stahltrusts, der eine „Combination of Combinations“ ist, dermaßen verwässert worden — einmal bei Gründung der Originalkorporationen und ein zweites Mal bei deren Eintreten in die Riesenkombination — daß das in seinen Betrieben angelegte Kapital, nach Schätzung Sachverständiger, nicht ein Drittel der jetzigen Kapitalisation von 1404 Millionen Dollars übersteigt. 10% Dividende des Stahltrusts sind also mindestens 30% auf das Anlagekapital.

scheinend noch in gemäßigten Grenzen gehaltenen Trustpreisen steht, daß die „N. Y. Handelsztg." unterm 5. Juli zu berichten hatte: „Im übrigen sind, abgesehen von dem bedauerlichen Umstande, daß eine große Anzahl Arbeiter beschäftigungslos ist, die geschäftlichen Aussichten durchaus ermutigend", und ob nicht in dieser Arbeitslosigkeit — ein Beweis zu hoher Preise — und den anscheinend noch mäßigen Trustpreisen schon die Ursache einer kommenden Krisis liegt.

Ein Bericht des arbeitsstatistischen Amtes für den Staat New York gibt für die letzten Jahre einige Tabellen über die Entwicklung der Löhne und Lebenskosten in New York. Den Dollar zu vier Mark gerechnet betrugen:

Die durchschnittlichen Tagelöhne der

	1899	1900	1901
Bauarbeiter	16,16 M	16,00 M	17,32 M
Tischler	12,30 „	12,00 „	12,30 „
Anstreicher	12,00 „	12,00 „	12,40 „
Metallarbeiter	13,90 „	14,65 „	13,90 „
Eisengießer	11,00 „	11,25 „	11,50 „
Machinenarbeiter	9,90 „	10,00 „	10,00 „
Lokomotivführer	14,50 „	14,40 „	14,50 „
Lokomotivheizer	8,56 „	9,00 „	9,10 „
Schriftsetzer	13,56 „	13,56 „	13,32 „
Bäcker	8,25 „	8,50 „	8,90 „
Brauer	9,56 „	9,80 „	10,40 „

dagegen wird der Jahresverbrauch pro Kopf angesetzt:

	1898	1902
Brotstoffe	54 M	80 M
Fleisch	20 „	40 „
Milch	49 „	61 „
Andere Nahrungsmittel	33 „	36 „
Kleider	58 „	62 „
Metallartikel	46 „	61 „
Diverses	32 „	67 „
	292 M	407 M

Daraus erhellt, daß in den letzten fünf Jahren eine Steigerung der Lebenskosten um rund 40% Platz gegriffen hat. Über das Verhältnis zwischen Einkommen und Lebenskosten werden folgende vergleichende Daten gegeben, wenn 1897 beide mit 100 angesetzt werden:

	1897	1898	1899	1900	1901
Lohneinkommen	100	104	115	110	116
Preise im Großhandel	100	107	118	126	126

Dieselbe Tendenz geht auch aus einer für das ganze Land aufgemachten bis 1899 reichenden Statistik hervor, in der die Arbeitslöhne in Konsumfähigkeit auf Basis der Großhandelspreise umgerechnet sind, jeder Artikel berücksichtigt im Verhältnis zu seiner Bedeutung.[1]) Danach hatten die Löhne folgende Werte:[2])

1897	1898	1899
202,3	197,5	195,2

Wir haben hier also ein Fallen der Konsumfähigkeit, was seit 1893 nicht dagewesen ist. Und dieses Fallen dürfte sich allgemein fortgesetzt haben, denn nach anderer Quelle[3]) sind die Großhandelspreise der wichtigsten Waren, jeder Artikel im Verhältnis zu seiner Bedeutung berücksichtigt, gewesen am

1. Jan. 1897	1898	1899	1900	1901	1902	1. Mai 1902
75,5	79,9	80,4	95,3	95,7	101,6	102,2

Bis zum Ausbruch einer Krisis wird bei einer vorwiegend landwirtschaftlichen Bevölkerung längere Zeit verstreichen; ohne eine freiwillige oder erzwungene Beschränkung des Unternehmergewinnes der Trustindustrien wird sie aber angesichts der mächtigen Entwicklung der letzteren auch in Amerika unausbleiblich sein.

Welch trauriges Bild zeigen aber im Vergleiche mit diesen

---

1) Bulletin of the Departement of Labor No. 38, January 1902 S. 123.

2) Preise und Löhne des Jahres 1860 = 100 gesetzt.

3) Monthly Summary of Commerce and Finance of the United States April 1902, S. 3787. Siehe auch Tabelle V, Colonne 6.

Trusts die Kartelle und Syndikate der alten Welt, wo in derselben Industrie immer ein „Verband" den anderen, von des ersteren Erzeugnissen abhängigen, möglichst hoch nimmt, und wo die schwachen und rückständigen Betriebe, die der Trust schließt, künstlich mit erhalten werden. In dieser Desorganisation der Konventionen, Kartelle, Syndikate, Verbände — und wie sie sonst noch heißen mögen, im Vergleiche mit der strammen, nach allen Richtungen durchgeführten zentralistischen Gesamtorganisation der Trusts, liegt — mehr noch als in der Überschwemmung mit Erzeugnissen der amerikanischen Industrie bei Eintritt der amerikanischen Krisis — „die amerikanische Gefahr".[1])

Allein schon ihretwegen ist an eine Einengung unserer Kartelle, Syndikate etc. garnicht zu denken, sie müssen sich im Gegenteil zu Industrie- resp. Branchenverbänden entwickeln und diese Entwicklung muß möglichst gefördert werden, um sie gegenüber der überlegenen amerikanischen Organisation konkurrenzfähig zu machen — namentlich im Auslande. Oder will man dies etwa durch Schutzzölle erreichen? Dadurch würde man nur das Ausfuhrprämiensystem der Monopolindustrien großziehen, nachdem man eben erst dasjenige der Staaten in der Zuckerindustrie durch internationales Abkommen beseitigt hat. Und denselben Weg der internationalen Beseitigung der Ausfuhrprämien würde man bald beschreiten müssen, wenn man durch Schutzzölle[2]) für die Monopolindustrien Ausfuhrzölle derselben künstlich züchtete.

Darf ich im Kampfe der Nationen, der in der Haupt-

---

1) Auch das vom „Stahlkönig" Charles Schwab einem Vertreter der „Köln. Ztg." gegenüber hervorgehobene Moment der amerikanischen Überlegenheit ist nicht zu unterschätzen: „daß in Amerika jedwedes Talent, gleichviel welchen Standes, an die Oberfläche gezogen wird."

2) Gegen Trusts und Ringe ist Anfang d. J. in Australien in das Bundestarifgesetz die Klausel aufgenommen worden, daß einzelne Zollsätze zeitweilig außer Kraft gesetzt werden können, wenn es sich zeigt, daß sie zur Beförderung solcher monopolistischen Vereinigungen führen.



sache doch auf wirtschaftliche Motive zurückzuführen ist, dem Auslande nicht Waffen gegen die eigene Nation liefern, wenn ich nicht als Landesverräter behandelt werden will (St. G. B. § 89 und § 90[2]), so darf ich auch im wirtschaftlichen Kampf der Nationen meine Produkte dem Auslande nicht billiger liefern, als dem Inlande und es dadurch befähigen, das Inland wenigstens im Auslande, ja oft sogar im Inlande, erfolgreich zu bekämpfen.

Daraus ergibt sich die Notwendigkeit des Verbotes, im Inland teurer zu verkaufen als nach dem Ausland.

So unberechtigt es von der russischen Regierung auch war, die Bedingung des Beitritts zu den Beschlüssen der Brüsseler Zuckerkonvention, betreffs Aufhebung der Exportprämien, daran zu knüpfen, so hat sie doch ganz logisch gehandelt als sie sich weigerte, dieselben anzunehmen, falls nicht zugleich Maßnahmen getroffen würden, um den Manipulationen der Kartelle zur Beeinflussung der internationalen Märkte entgegenzutreten, und hat einen sehr gesunden Gedanken vertreten, wenn sie ferner gewünscht hat, daß entsprechende Bestimmungen nicht auf den Zucker beschränkt bleiben, sondern, daß ihre Anwendung auf alle Stapelwaren des internationalen Handels ausgedehnt werde. Andererseits ist Rußland, ebenso wie Amerika, mit seinen in 27 Staaten der Union erlassenen Anti-Trust-Gesetzen, ein Beweis für die Unmöglichkeit, die Bildung solcher Verbände zu verhindern.

Trotzdem die Bildung derselben in Rußland mit hohen Strafen belegt ist, haben sie sich dort in letzter Zeit stark vermehrt — noch dazu mit direkter Unterstützung des Finanzministers. Auf die Beseitigung der Syndikate auszugehen, hat also keinen Zweck.

Die moderne Wirtschaft hat zunächst nur zwei Entwicklungsmöglichkeiten: Entweder, sie bildet durch Zölle den nationalen, gegen die Weltwirtschaft abgeschlossenen Trust aus — mit hohen Inlandspreisen, zum Schaden des Gesamt-

konsums des Inlandes, und mit, durch verteuerte Halb- und Ganzfabrikate erschwertem und verhindertem Export — oder sie bildet den internationalen Trust aus. Ein Drittes gibt es nicht. — Kürzlich haben die englischen Röhrenwalzwerke sich syndiciert. Das erste, was sie taten, war, daß sie den westfälischen Werken ein „Exportkartell" anboten!! Und als John W. Gates im Jahre 1899 eben die American Steel and Wire Co. gegründet hatte, fuhr er nach Europa, um einen Draht-Welttrust zustande zu bringen!! Nach seinen eigenen Mitteilungen vor der Industrie-Kommission scheiterte der Plan nur daran, daß die Drahtzieher Deutschlands, Englands, Belgiens, Frankreichs und Oesterreichs den Amerikanern nur 45 % der Gesamterzeugung zugestehen wollten, statt 50 % wie Gates verlangte. Solche Differenzen können einen Zusammenschluß aber doch nicht dauernd verhindern!

Praktisch fast ebenso wirkungslos wie die auf Einschränkung der Monopolentwicklung gerichteten Bestrebungen ist aber auch für absehbare Zeit der Weg, den Professor Dr. Heinrich Waenting in seinem, dem diesjährigen Juristentag erstatteten Gutachten eingeschlagen wissen will: Die Förderung der Selbsthülfe der Konsumenten im Zusammenschluß zu mächtigen Konsumvereinen. Gewiß, der Weg wird schließlich zum Ziele führen. Ich bin gewiß ein eifriger Vertreter und Förderer desselben, bin in Wort, Schrift[1]) und Tat für denselben eingetreten, aber ich rede mir nicht ein, daß man in absehbarer Zeit dahin gelangen wird, auf diesem Wege z. B. unseren Eisenverbänden das Heft aus Händen zu nehmen, oder auch nur Dampfmaschinen oder Schiffe zu bauen.

Selbst in England, wo die Produktion auf Basis des in von

1) Vergl. das Kapitel „Die Genossenschaft" in des Verfassers „Die Wirtschaft in Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft." Berlin 1901; „Die wirtschaftliche Entwicklung", Berlin 1895; Wirtschafts- und handelspolitische Rundschau für das Jahr 1897, Berlin 1898.

allen Seiten geförderten Konsumvereinen organisierten Konsums am weitesten vorgeschritten ist, hat es bis zur Produktion des reproduktiven Konsums seitens der organisierten Konsumenten noch gute Wege. Es ist das auch leichter gesagt als getan. Um auf diesem Wege die Organisation des reproduktiven Konsums zu ermöglichen, müßte die Organisation des Konsums nicht nur dem Umfange, sondern auch der Art nach ganz andere Fortschritte machen und dies kann doch wohl nur Sache einer langsamen und zielbewußten Entwicklung sein, die ohne Aufklärung und Erziehung der breiten Massen, auf deren Wollen und Können es hier ankommt, nicht möglich ist.

Nun bleibt ja noch der Weg der Verstaatlichung aller monopolartigen Betriebe. Herr Kautsky[1]) denkt sich die Sache sehr leicht. „Diese privaten Monopole werden heute schon unerträglich, nicht bloß für die Lohnarbeiter, sondern für alle Klassen der Gesellschaft, die nicht an ihnen einen Anteil haben. Nur die Ohnmacht der bürgerlichen Welt gegenüber dem Kapital hindert sie, ihnen zu Leibe zu gehen. Eine proletarische Revolution[2]) müßte naturnotwendig dahin führen, das Privateigentum an diesen Monopolen aufzuheben. Sie sind aber heute schon sehr ausgedehnt, beherrschen heute schon in hohem Grade das ganze ökonomische Leben und entwickeln sich rapid. Ihre Verstaatlichung und Kommunalisierung bedeutet allein schon die Beherrschung des ganzen Produktionsprozesses durch die Gesellschaft und ihre Organe, Staat und Gemeinde." Nebenbei bemerkt hat die Verstaatlichung bei Kautsky sehr harmlose Formen: „Privatschulden werden zu Staatsschulden. Ist es eine Aktiengesellschaft, so

---

1) Karl Kautsky, Die Soziale Revolution. II. Am Tage nach der sozialen Revolution. S. 9. Berlin 1902. Buchhandlung Vorwärts.

2) Zu diesem Wort erklärt Kautsky (S. 3): „Ich beeile mich, zu bemerken, daß ich die Revolution für einen historischen Prozeß halte, der mehr oder weniger lange dauern, einen Prozeß, der sich jahrzehntelang hinziehen kann." (Also zu Deutsch: Entwicklung!)

werden die Aktionäre Staatsgläubiger." (S. 10.) Die weniger gut rentierenden Unternehmungen werden den Moment also sehnlichst erwarten.

Also „nur die Ohnmacht der bürgerlichen Welt gegenüber dem Kapital hindert sie," die Monopole zu verstaatlichen?! Nach einem Verzeichnis des Zentralverbandes deutscher Industrieller[1]) gab es, laut Mitteilung seines Vorsitzenden, des Geh. Finanzrats Jencke in einer am 9. April dieses Jahres in Berlin abgehaltenen Versammlung von Vertretern in Deutschland bestehender Kartelle und Syndikate, damals in Deutschland 240—250 solcher Vereinigungen. Aber bereits im Jahre 1898 hat Liefmann[2]) in Deutschland 345 nationale Kartelle gezählt, neben 41 internationalen. Heute mögen die Zahlen wohl eher 500 und 50 sein. Dabei dürfen wir uns nicht verhehlen, daß wir doch erst am Anfang dieser Entwicklung stehen. Wer Zeit und Arbeit ins Auge faßt, welche die Kontrolle unserer wenigen Staatsbetriebe bei der Budgetberatung alljährlich in Anspruch nimmt, wird die doch unumgängliche Kontrolle einer solchen Zahl von Staatsbetrieben für ein Ding der Unmöglichkeit halten müssen.[3])

Im selben Sinne sprach sich auch Ed. Bernstein in der „Neuen Zeit"[4]) unter stillschweigender Zustimmung Kautskys aus — natürlich zu einer Zeit, als dieser noch nicht daran dachte, seine Bannbulle gegen ihn zu schleudern. Bernstein[5])

1) „Soziale Praxis", Nr. 29 vom 17. April 1902.

2) Die Unternehmerverbände (Volkswirtschaftliche Abhandlungen der Badischen Hochschulen, Bd. 1), 1897.

3) Viel leichter lassen sich Betrieb und Kontrolle bei Kommunalregie durchführen. In England waren im Jahre 1875 in Kommunalbetrieben zwei Milliarden Mark angelegt; im Jahre 1900 waren es bereits 6½ Milliarden Mark. (Siehe Consular Reports. Washington. July 1902, S. 375: Municipal Socialism in Great Britain von James Boyle, Consul der Ver. St. in Liverpool.)

4) Derselbe Aufsatz: „Die sozialpolitische Bedeutung von Raum und Zahl", befindet sich auch in der Sammlung älterer Bernsteinscher Aufsätze: „Zur Geschichte und Theorie des Sozialismus." Berlin 1901. Dr. John Edelheim. S. 197ff.

5) ebendas. S. 211.

berechnet da für die Zukunft, auf Basis der Gewerbezählungen von 1882 und 1895, und einer durch dieselben aber auch nicht entfernt gerechtfertigten enormen Progression des Rückganges der selbständigen Betriebe, die Zahl der Groß- und Mittelbetriebe mit dem Resultat: „Die handwerksmäßigen Betriebe ganz ausgenommen (die hausindustriellen Betriebe sind hier überhaupt nicht mitgezählt), hätte im Jahre 1921 in der Industrie allein die „Gesellschaft" in Deutschland mit gegen 60 000 Groß- und Mittelbetrieben zu tun" und fährt dann fort:

„Weiß man was das heißt? Die Zahl ist sehr leicht niedergeschrieben und noch leichter ausgesprochen. Aber man versuche es einmal ernsthaft, sich ihre sozialpolitische Bedeutung vorzustellen, sich klar zu machen, was dazu gehört, die Leitung von sechzigtausend Betrieben[1]) unter die direkte Kontrolle der „Gesellschaft" zu nehmen. Diese Zahl allein, zu der aber noch die mindestens ebenso große, wenn nicht sehr viel größere der Mittel- und Großbetriebe in der Landwirtschaft kommt, läßt erkennen, auf wie lange hinaus es nicht viel mehr als eine Abstraktion sein kann, zu sagen, daß „die Gesellschaft" produziert. Selbst wenn die Gesellschaft nur mit den Groß- und Mittelbetrieben zu tun hätte, setzte die direkt für sie geleitete Produktion eine Verwaltungsmaschine voraus, von deren Umfang und Ausbildung selbst die heutigen Post- und Eisenbahnverwaltungen nur eine schwache Vorstellung geben, und die man am allerwenigsten in einer bewegten Zeit aus dem Boden stampfen kann. Eine Übertragung, bei der aber mit der Verantwortung auch Rechte übertragen werden müssen, ist unumgänglich, ob es sich nun um private Gruppen oder öffentliche Körper handelt."

Nun, wenn eine Übertragung doch unvermeidlich ist, dann „überträgt" man die Betriebe doch am rationellsten ihren derzeitigen Besitzern, und gibt resp. läßt ihnen am besten für die Verantwortung das Recht eines gewissen Nutzens.

1) Die spatiiniert gedruckten Stellen sind dies auch bei Bernstein.

Es ist also „nicht nur die Ohnmacht der bürgerlichen Welt gegenüber dem Kapital, die sie verhindert“, die Monopolbetriebe zu verstaatlichen! Es ist aber auch nicht nur die Ohnmacht des Staates, sie zu verwalten und die Ohnmacht der Volksvertretung, die Verwaltung zu kontrollieren, welche ihre Verstaatlichung hindert, vielmehr kommt noch hinzu die — und zwar mit zunehmender Verkehrsgeschwindigkeit und Leichtigkeit zunehmende — Internationalität zahlreicher Monopolindustrien und die Unmöglichkeit, sie national abzuschließen, welche auch die Verstaatlichung unmöglich macht.

Z. B. haben der Fleischtrust von Nordamerika, die Fleischexportgesellschaften von Argentinien und diejenigen von Australien ein Abkommen getroffen, das die Fleischzufuhren- und Preise für den Export nach England „regelt“, zunächst bis zum 1. Dezember 1902. Wie denkt man sich da die Verstaatlichung der vereinten Industrie dreier Welten?!

Der internationale Schiffahrtstrust hat uns doch sicher erst einen kleinen Vorgeschmack gegeben von der künftigen Entwicklung von Industrie und Verkehr. Wie schwer ist es nicht den deutschen Schiffahrts-Gesellschaften geworden, auch nur formell ihre Selbständigkeit und Nationalität zu bewahren und trotz aller Anstrengungen, hohen Einflüsse und persönlichen Festigkeit der deutschen Leiter und Unterhändler haben sie bei Licht besehen, doch nur national die selbständige Form erhalten können, haben sie wirtschaftlich eine Amalgamierung nicht zu verhindern vermocht. Gegenseitige Gewinnbeteiligung, gegenseitige Schiffsaushülfe, gegenseitige Verständigung über neue Unternehmungen bei Ausschluß jeglicher Konkurrenz und bindendes Schiedsgericht: was ist da die Gegenseitigkeit anders als Internationalität?! Und wird es unserer Eisenindustrie etwa anders ergehen, wenn erst die amerikanische mit ihrer vollendeten Form auf sie drückt?!

Und nun bedenke man, daß bei dem Schiffahrtstrust ein ganz besonderes nationales Interesse zu wahren war, das bei anderen Unternehmungen nicht vorhanden ist, und daher auch die nationale Selbständigkeit derselben nicht beeinflussen kann — ganz abgesehen davon, daß auch nicht alle Leiter ein so festes Rückgrat haben werden, wie Herr Ballin. Dem amerikanischen Trustsystem wird es auf seinem Eroberungszuge gehen, wie dem Gretchen im Faust: „Ja ja, mit Einem fängt man an, dann kommen bald die Andern dran;“ Eins zu dem Andern sich gesellt, so hat es bald die ganze Welt. Bei solcher Internationalität von Industrie und Verkehr, wie sie in der Entwicklung begriffen ist, zerrinnt ja die „Verstaatlichung“ ins Unfaßbare.

Da an Verstaatlichung der Monopolbetriebe nicht gedacht werden kann, die Monopolentwicklung selbst aber nicht gehindert werden darf — im Gegenteil sogar weiter entwickelt werden muß, wie können ihre schädlichen Wirkungen da anders ausgeschaltet werden, als durch eine Begrenzung des Unternehmergewinnes?!

Man hat gesagt:[1])

„Wenn sich ein Ring zusammenschließt, der alle nennenswerten Fabrikanten einer Branche umfaßt, so daß die außerhalb desselben stehenden Produzenten den Bedarf zu decken auch nicht annähernd imstande sind, so versetzen sie das Publikum, das auf diesen Artikel angewiesen ist, in eine Notlage: die Käufer nämlich müssen sich, ob sie wollen oder nicht wollen, den Bedingungen fügen, die der „Ring“ ihnen diktiert. Verwerten nun die Teilnehmer an letzterem diese Situation in der Weise, daß sie für ihre Ware sich Preise zahlen lassen, die zum Werte, d. h. zu den Herstellungskosten etc. in auffälligem Mißverhältnis sich befinden, so ist damit ohne weiteres der Tatbestand geschaffen, den § 138 B. G.-B. im Auge hat, der lautet:

---

1) Siehe z. B. „Der Herrenkonfektionär“, Hamburg 1902, Nr. 1.

„Ein Rechtsgeschäft, das gegen die guten Sitten verstößt, ist nichtig. Nichtig ist insbesondere ein Rechtsgeschäft, durch das jemand unter Ausbeutung der Notlage, des Leichtsinns oder der Unerfahrenheit eines anderen sich oder einem Dritten für eine Leistung Vermögensvorteile versprechen oder gewähren läßt, welche den Wert der Leistung dergestalt übersteigen, daß den Umständen nach die Vermögensvorteile in auffälligem Mißverhältnisse zu der Leistung stehen."

Abgesehen davon, daß Wert und Herstellungskosten oft garnichts mit einander zu tun haben, werden die Gerichte allgemein geneigt sein, dem Käufer einer Ware eine Notlage zuzugestehen, werden sie zugestehen, daß der Wert einer Leistung vom Vermögensvorteil überstiegen ist in Fällen, wo die Wertbestimmung vom „Ring" selbst geschieht?! Und schließlich, was nützte aller Beistand des Richters. So lange kein Verkaufszwang besteht, wird derjenige, der auf die Monopolware angewiesen ist, sich hüten, den Richter anzurufen. In einer Mitte dieses Jahres veröffentlichten[1]) Denkschrift der Offenbacher Handelskammer an das Großherzogl. Hessische Ministerium, das erstere um ein Gutachten über die Syndikate ersucht hatte, heißt es: „Die Macht der sogenannten Syndikate ist so groß und das Misstrauen gegen den Gebrauch, welchen dieselben unter Umständen von derselben machen, so stark, daß die auf ihre Lieferungen angewiesenen Unternehmer hinsichtlich der Bekanntgabe ihrer einschlägigen Kenntnis oder ihrer im Geschäftsverkehr mit den Verbänden gemachten Erfahrungen äußerst vorsichtig sind." Außerdem würde die jedenfalls sehr variable Ansicht darüber, bei welcher Höhe ein Preis oder Nutzen gegen die guten Sitten verstößt, ein unerträgliches Moment der Unsicherheit in das gesamte Wirtschaftsleben tragen. Da ist es denn doch rationeller für Unternehmungen, welche die Preise nach Belieben bestimmen

---

1) Siehe „Berl. Tageblatt" Nr. 408 vom 13. August 1902.

können, von vornherein gesetzlich festzulegen, wann, resp. bei welcher Höhe des Unternehmergewinnes ein „Vermögensvorteil in auffälligem Mißverhältnis zu der Leistung steht."

Wir haben schon viel einschneidendere wirtschaftliche Gesetze — ich erinnere nur an das Verbot der Herstellung von Saccharin. Auch kommt es vielfach vor, daß die Berechtigung zur Ausübung eines Gewerbes, mit dem ein öffentliches Interesse verbunden ist, gebunden wird an die Übernahme bestimmter, gesetzlich vorgeschriebener Verpflichtungen. Der dritte Kongreß für gewerblichen Rechtsschutz[1]) verlangte eine gesetzliche Reglementierung der Ausverkäufe derart, daß man bei ihrer Durchführung berechtigt wäre zu fragen: ist das überhaupt noch Privatwirtschaft?! Eine gesetzliche Begrenzung des Unternehmergewinnes hätte aber den Vorteil, daß sie in das Kartellwesen selbst nicht eingriffe. Ein solches Gesetz wäre nur die Verallgemeinerung des bei Versicherungsgesellschaften[2]) bereits freiwillig bestehenden Modus, nach dem der Gewinn, der die statutarisch zulässige Maximaldividende[3]) übersteigt, den Versicherten zugute kommt.

Die Lösung des Problemes, um das es sich hier handelt, ist eine sehr schwierige, aber sie wird gefunden werden, weil sie, soll nicht aller wirtschaftliche Fortschritt der Vergangenheit wie der Zukunft durch monopolartige Wirtschaftsformen wieder vernichtet werden, gefunden werden muß. Sie wird gefunden werden, sobald der Vorgang allgemein durchschaut wird, der dem wirtschaftlichen Fortschritt im Wege steht. Die Schwierigkeit der Lösung besteht darin, daß der wirtschaftliche Fortschritt selbst das Produkt des Eigennutzes ist, dessen Befriedigung jetzt zur Ermöglichung weiteren Fortschrittes,

---

1) Tagung vom 5. bis 7. Mai 1902 in Hamburg.
2) Z. B. Unfall- und Altersversicherungs-Aktien-Gesellschaft Nordstern.
3) Bei der A.-G. Nordstern 10 pCt.

ja zur Verhinderung wirtschaftlichen Rückschrittes ein Riegel vorgeschoben werden muß, der möglicherweise selbst weiteren wirschaftlichen Fortschritt verhindert. Der Eigennutz, das Bestreben, den Unternehmergewinn so viel wie irgend möglich zu vergrößern, hat dahin geführt, und führt fortwährend dahin, auf Vervollkommnung in Technik, Organisation, Arbeitsteilung, kurz aller Mittel zu sinnen, die zu einer Ersparnis führen könnten. Dadurch allein konnte die Herstellung verbilligt und so die Konkurrenz geschlagen werden, womöglich noch bei gleichzeitiger Erhöhung des Unternehmergewinnes. Aber selbst, trotz Patentgesetzgebung in allen zivilisierten Staaten (mit Ausnahme des kleinen Holland), drückte die Konkurrenz nach und nach den durch erhöhte Produktivität der Arbeit gesteigerten Unternehmergewinn immer wieder herunter — bis die immer allgemeiner und umfangreicher werdende Wirtschaftsform der Trusts, Syndikate, Kartelle etc. einen Zustand schuf, in dem die gesteigerte Produktivität der Arbeit nicht mehr zur Verbilligung des Produktes führte. Die Kartelle sind dabei noch die weniger gefährliche Form, denn wenn sie auch trotz technischer Fortschritte die Preise auf dem Niveau der früheren Produktivität der Arbeit halten, so ernähren sie doch noch die alte Anzahl Administratoren, Reisende, Drucker, Setzer, Fachblätter etc. (durch Reklame). Das Syndikat beseitigt aber auch eine ganze Anzahl dieser früher unterhaltenen Existenzen und ermäßigt trotzdem seine Preise nicht einmal soweit, um wenigstens die durch die Organisation der Distribution, die rationellere kaufmännische Leitung, frei gewordenen Kräfte, durch Mehrkonsum auf anderen Gebieten wieder beschäftigen zu können. Ja, oftmals — und in den letzten Jahren haben wir das nur zu häufig erlebt — steigern die Monopolbetriebe ihre Preise, trotz sowohl in technischer, wie in administrativer Beziehung erhöhter Produktivität der Arbeit, noch über den Preisstand, den ihre Produkte vor dem Einsetzen der größeren Pro-

duktivität der Arbeit inne hatten, und schrauben damit die allgemeine Konsumfähigkeit wieder zurück, wirken also doppelt schädlich, indem sie einerseits bisherige Arbeitskräfte aufs Pflaster werfen und außerdem noch die bisherige Konsumfähigkeit herabdrücken.

In Bezug auf Deutschland erinnere ich hier nur an das Kohlensyndikat, die Eisensyndikate und das Zuckerkartell. Hat die Macht der Zuckerkartelle doch bereits die Regierungen gezwungen, eine internationale Vereinbarung zur Ermäßigung der Zölle zu treffen. Dabei war es zur Konstruktion vieler dieser Monopolgebilde, namentlich des deutschen Zuckerkartells, erforderlich, so viele Interessenten unter einen Hut zu bringen — bei dem deutschen Zuckerkartell z. B. zwischen 400 und 500 (und außerdem die Raffinerien und Zuckerfabriken) — daß noch wenige Jahre vor ihrer Geburt das Zustandekommen derselben ganz allgemein bezweifelt wurde. Bis dahin hat man überhaupt die Möglichkeit von Monopolgebilden bei einer größeren Anzahl von Betrieben bestritten. Noch in der Ausgabe des Wörterbuches der Volkswirtschaft von Prof Dr. L. Elster vom Jahre 1899 schreibt Prof. Lexis im Artikel „Preis und Preisbildung“ (Bd. II, S. 372): „Übrigens lassen sich wirkliche Monopolpreise nur für solche Waren aufrecht erhalten, deren Produktion in den Händen, wenn nicht einer einzigen, so doch nur einer kleinen Zahl von Interessenten liegt. Koalitionen oder Kartelle zwischen den zahlreichen Produzenten einer in großen Massen erzeugten Ware können im günstigsten Falle nur eine gewisse, vertragsmäßige Beschränkung der Konkurrenz bewirken, und die Beteiligten sind schon sehr zufrieden, wenn es ihnen gelingt, sich wenigstens den normalen Kapitalgewinn zu sichern.“ Das Zuckerkartell, das geradazu ein Hohn auf jeden einzelnen dieser Sätze ist, muß schon so gut wie perfekt gewesen sein, als dieselben sich noch im Druck befanden. Wie mächtig müssen die Triebe zur Monopolbildung sein,

wenn die Entwicklung, der Überzeugung eines so bedeutenden Fachmannes wie Professor Lexis, derart ins Gesicht schlagen kann. Man tut daher gut, die Tendenz zur Monopolbildung und die sich aus ihr ergebende künftige Entwicklung nicht zu unterschätzen und sich bei Zeiten gegen die verheerenden Folgen derselben zu wappnen.

Allerdings war die monopolistische Wirtschaftsform ein wirtschaftlicher Fortschritt, weil sie eine größere Produktivität der Arbeit bedeutete. Sobald sie aber verhindert, daß letztere im Preisniveau zum Ausdruck gelangt, ist sie wieder ein wirtschaftlicher Schaden, schafft sie einen Zustand, dem, vom Standpunkt des allgemeinen Fortschrittes aus, der frühere Konkurrenzzustand vorzuziehen ist. Wenn man nun selbst dazu imstande wäre, sollte man dann die an sich wirtschaftlichere monopolistische Form inhibieren, oder sollte man nicht lieber suchen ihre schädliche Wirkung zu beseitigen?! Es kann gar keine Frage sein, daß dies nur durch Begrenzung des Unternehmergewinnes möglich ist.

Begrenzt man aber den Unternehmergewinn, wird dann dadurch nicht auch eine weitere Erhöhung der Produktivität der Arbeit, also der weitere wirtschaftliche Fortschritt verhindert?! Denn wenn ein monopolistisches Unternehmen an der Grenze des erlaubten Unternehmergewinnes angelangt ist, hat es ja gar kein Interesse mehr, die Produktivität der Arbeit zu erhöhen. Führt die Begrenzung des Unternehmergewinnes also nicht zum Stillstand technischer und administrativer Entwicklung?

Hier läge es auf der Hand, als rettenden Ausweg wiederum den Staatsbetrieb zu proklamieren, dessen Unternehmergewinn mit Recht vielleicht eine Ausnahme bilden könnte, weil er der breitesten Allgemeinheit zugute kommt.

Die bisherige Erfahrung spricht aber nicht einmal in dieser Beziehung unbedingt für den Staatsbetrieb. Seit Jahren schon ersucht eine Gesellschaft um Erteilung der Kon-

zession einer elektrischen Bahn zwischen Brüssel und Antwerpen und immer wieder lehnt die belgische Regierung es ab, die Erlaubnis zu erteilen, weil sie einen Einnahmeausfall der Staatsbahn auf der gleichen Strecke fürchtet. Die Gesellschaft hat sich schon bereit erklärt, der Regierung für solchen eventuellen Einnahmeausfall aufzukommen, ihre Fahrpreise nach denen der Staatsbahn zu richten — alles vergeblich. Und wenn die kürzere und schnellere Verbindung schließlich doch kommt, hat das Staatsmonopol sie jahrelang verzögert.

Hier sehen wir also das Staatsmonopol dem wirtschaftlichen Fortschritt genau so hinderlich, ja noch hinderlicher, als ein Privatmonopol, dem bei dem Auftreten eines Mittels, durch das eine handgreifliche wesentliche Erhöhung der Produktivität der Arbeit zu erzielen wäre, doch wohl ein Konkurrenzunternehmen erstehen würde. Wie sich insbesondere die Staatsbahnen gegenüber der Einführung der elektrischen Schnellbahnen verhalten werden, werden wir wohl schon in den nächsten Jahren zu sehen Gelegenheit haben. Nun wäre die Gefahr der Versumpfung des Fortschrittes ja nicht groß, wenn der Wille des Volkes für das Verhalten der Regierungen ausschlaggebend wäre. Eine Schweizer Regierung würde in dem Falle, in dem sich die belgische befindet, wohl durch ein Referendum zum Einlenken gezwungen werden — vorausgesetzt, daß das Volk die erforderliche Einsicht hätte. Aber mit „hätte“ und „würde“ kann man keine Wirtschaft treiben. Heute gilt es mit der Tatsache zu rechnen, daß die Regierung mehr oder weniger vom Willen der Gesamtheit unabhängig ist und diese vielfach auch nicht reif zur Regierung wäre — man denke z. B. nur an die durch Referendum vom schweizer Volk abgelehnte Altersversicherungsvorlage der schweizer Regierung — und ferner damit, — es handelt sich hier ja nicht nur um Verkehrsinstitutionen, — daß heute weder Regierung noch das Gros des Volkes für Überführung der zu monopolartigen Betrieben ausgewachsenen Zweige der Wirtschaft zu haben wäre.

Eine Verstaatlichung der Monopolbetriebe wäre also auch dann nicht zu erwarten, und nicht einmal ratsam, wenn sie in größerem Umfange ausführbar und kontrollierbar wäre.

Andererseits ist aber doch nicht zu verkennen, daß Verallgemeinerung der Kenntnisse und die Entwicklung des Verkehrs in immer zahlreicher werdenden Fällen dahin führen, daß die großen Konkurrenzunternehmungen durch den gegenseitig herabgedrückten Unternehmergewinn und vielleicht öfter noch, den schließlich entstehenden Unternehmerverlust geradezu gezwungen werden, sich zu verständigen. Mit dem ersten Schritt auf diesem Wege geht die Weiterentwicklung dann aber schnell vor sich. Das Ende vom Liede ist das Monopol. So stellt sich das Monopol dar, als die natürliche Konsequenz der Konkurrenz der mächtigen und kapitalkräftigen Großbetriebe. Und es ist das nicht einmal eine diesen allein innewohnende Konsequenz. Sehen wir doch die gleiche Entwicklung wie bei den Großbetrieben auch bei den Großmächten. Die Feinde von gestern Österreich-Italien, Deutschland-Österreich, werden auf einer höheren Stufe der Machtentfaltung zu Verbündeten, weil sie außer der gegenseitigen Machtentfaltung noch diejenige dritter fürchten, die wieder ihrer Machtentfaltung Abbruch tun könnte. Auch mit den modernen Wirtschaftsverbänden wird bezweckt, zu verhindern, daß zu der bereits bestehenden Konkurrenz noch neue hinzukomme. Daher denn auch der Ruf nach Zollschutz umso lauter ertönt, je weiter die Monopolisierung der Industrie vorgeschritten ist und daher umso eher den Zollschutz entbehren könnte. Da die Monopolindustrie aber ebensowenig wie die Konkurrenzindustrie wegen der Befriedigung der Bedürfnisse der Konsumenten arbeitet, sondern ausschließlich aus egoistischen Motiven, so ist ihr der höchste Zoll der liebste, weil er ihr einen um so größeren Unternehmergewinn gestattet.

So verschärft der Schutzzoll die Wirkung des Monopols, weil er in noch höherem Grade verhindert, daß die in irgend

einem Lande weiter gesteigerte Produktivität der Arbeit auch im inländischen Preisniveau zum Ausdruck kommt, weil er also noch mehr beiträgt zu verhindern, daß die durch die allgemeine Steigerung der Produktivität der Arbeit beschäftigungslos gewordenen Arbeitskräfte durch gesteigerten Konsum wieder Beschäftigung finden. In dieser Beziehung ist es noch ein Glück — für die Welt, nicht für das exportierende Land — daß die durch Zölle geschützten Monopole das Bestreben haben, einen Teil ihres geschützten Unternehmergewinnes zur Zahlung von Ausfuhrprämien zu benutzen, welche den Zweck haben und erfüllen, den Zollschutz der ausländischen Industrie aufzuheben. Auf diese Weise haben wir es kürzlich erleben müssen, daß die deutsche Eisenproduktion erfolgreich in Pittsburg, dem Zentrum der amerikanischen Eisenproduktion, konkurrierte, während letztere gleichzeitig Eisen nach Deutschland exportierte. Wäre nicht zu befürchten, daß die ausländische Industrie Mißbrauch damit triebe, so wäre es in solchen Fällen für die Inlandindustrie rationeller, sie zahlte der Auslandindustrie ein Abstandsgeld, gegen welches dieselbe auf Sendung ihrer Produktion verzichtete. Die Fracht würde beiderseits dabei gespart. Und wenn gegenseitig so verfahren würde, würden die industriellen Ausfuhrprämien wenigstens den betreffenden Industrieen, statt der Staatskasse zugute kommen. Können sich die Konsumenten dauernd gefallen lassen, daß aller Nutzen der gesteigerten Produktivität der Arbeit ihnen vorenthalten werde, ja daß ein Teil desselben als Zoll ans Ausland geht? Und können andererseits die durch die gesteigerte Produktivität der Arbeit aufs Pflaster geworfenen Arbeitskräfte sich dauernd gefallen lassen, daß Monopolpreise die Konsumzunahme verhindern, die allein bewirken kann, daß sie wieder Beschäftigung finden?! Die natürliche Bevölkerungszunahme allein bewirkt schon die Einführung der Massenherstellung und damit des Großbetriebes in immer zahlreichere Zweige

der Produktion und führt damit zu immer neuen Monopolbildungen.

Es ist sicher kein Zufall, daß die Monopolbildungen in Amerika seit Hinzukommen neuer acht Millionen Einwohner infolge des spanisch-amerikanischen Krieges wieder besonders stark vor sich gehen und daß sie auf der Höhe der amerikanischen Technik bei einer gegen Deutschland um 36 pCt. — mit den neuen Besitzungen genau um 50 pCt. — größeren Einwohnerzahl und einer durch höhere Technik und umfangreichere Anwendung von Maschinenkraft um 200 pCt. größeren Volksproduktion überhaupt entsprechend zahlreicher sind. Nach einem am Jahresschlusse 1901 vom Censusbureau der Vereinigten Staaten über die Trustproduktion des Jahres 1899/1900 (endend mit dem 30. März 1900) veröffentlichten Bericht[1]) gab es damals in den Vereinigten Staaten allein 183 officielle „Industrial Combinations" — also Syndikate und Kartelle etc. noch nicht mitgerechnet — denen 2029 Anlagen unterstanden (174 waren von ihnen außer Betrieb gesetzt) mit einer Jahresproduktion im Werte von 9,4 Milliarden Dollars = 40 Milliarden Mark oder 33⅓ pCt. mehr als das gesamte deutsche Volkseinkommen resp. die gesamte deutsche Volksproduktion. Dabei sind die Riesenproduktionen der United States Steel Corporation und der Cigars Co., sowie der vielen andern erst im letzten Jahre gegründeten Trusts noch nicht mit eingeschlossen. Ebensowenig sind hierin eingeschlossen Telegraphen- und Telephon-Monopolbetriebe (die in den Ver. Staaten noch nicht verstaatlicht sind), sowie Wasserleitungs-, Gas-, Elektrizitäts- und Strassenbahn-Monopolbetriebe, also örtliche Monopole, in denen zusammen eine Kapitalisation von 4 Milliarden Dollars stattgefunden hat, davon in den Ortmonopolen allein 3630 Millionen Dollars, während die Kapitalisation sämtlicher 183 offizieller „Industriel Combinations" nur 3608 Millionen

1) Twelfth Census. Census Bulletin Nr. 122 vom 30. Dez. 1901.

Dollars beträgt.[1]) Auch Deutschland wird bei seiner rapide wachsenden Einwohnerzahl und dem schnellen Fortschritt seiner Technik die Monopolbildungen immer schneller und zahlreicher vor sich gehen sehen. Amerika kann noch eine große Anzahl Arbeitskräfte in einer noch sehr ausdehnungsfähigen Landwirtschaft beschäftigen. Deutschland kann das nicht, wenigstens nicht annähernd in dem Maße wie Amerika. Und wie die Verhältnisse unsrer ländlichen Arbeiter nun einmal sind, würden die Arbeiter, welche unsre Industrie abstoßen würde, auch nicht aufs Land gehen, sondern lieber auswandern. Können da die Lenker unsres Staatsschiffes es ruhig mit ansehen, wie eine wachsende Monopolisierung unsrer Industrie mehr und mehr Arbeiter aufs Pflaster wirft?!

Und wie verhält es sich mit den Leitern unsrer Arbeiterkreise? Denken auch sie mit den Händen im Schoß dieser Entwicklung zuzuschauen in der Erwartung, daß ihnen dieselbe dereinst die „Expropriation der Expropriateure" ermöglichen werde? Angesichts der großen Zahl der durch die letzte gewaltige Steigerung der Produktivität der Arbeit aufs Pflaster geworfenen Arbeitskräfte rufen sie nach Ausführung von Notarbeiten, ohne zu bedenken, daß dieselben bei unsrem Steuersystem doch hauptsächlich auf Kosten der Massen ausgeführt werden würden, aus welchem Grunde vielen Gemeinden und Staatskassen grade durch die größere Arbeitslosigkeit und die dadurch verringerte Konsumfähigkeit auch die Mittel zur Ausführung solcher Arbeiten fehlen.

---

1) Ergänzungsbericht der Industriekommission von Phillips.

Genossenschaften und Gewerkschaften als Mittel gegen Krisen.

Es kann hier ganz außer Betracht bleiben, daß ein großer Teil der Arbeiterführer — auch derjenige, der für die Verstaatlichung eintritt — der Überzeugung ist, daß die Arbeiter heute noch nicht imstande wären die Leitung der Betriebe zu übernehmen. Worauf es hier ankommt ist, daß sie sich durchaus keine Illusionen darüber machen, daß weder Volksvertretung noch Regierung heute für Übernahme der monopolartigen Betriebe durch den Staat zu haben wären. Sollen nun die Kreise, deren Interessen sie in erster Linie vertreten, sollen die Arbeiter weiter unter Monopolbildung leiden? Diejenigen Arbeiterführer, welche prinzipiell in erster Linie für praktische Maßnahmen sind, werden vielleicht geneigt sein in Gewerkschaften und Genossenschaften das Heilmittel zu sehen. Sofern die Konsumvereine zur Eigenproduktion schreiten und die Zentralen der Konsumvereine, die Großeinkaufsgesellschaften, den Bedarf der Konsumvereine, soweit diese ihn nicht selbst herstellen können, produzieren werden, wird allerdings die Monopolwirkung aufgehoben, denn die Eigenproduktion der einzelnen Vereine, wie die Zentralproduktion der Konsumvereine führt den Konsumenten den ganzen Nutzen der gestiegenen, wie der durch diese Produktionsart oder wodurch immer steigenden Produktivität der Arbeit wieder zu und ermöglicht dadurch einen Mehrkonsum der Mitglieder,

der wieder so viel Arbeitskräfte beschäftigt, als durch die gesteigerte Produktivität entbehrlich geworden sind. Ich bin überzeugt, daß allein schon die starke Konsumvereinsbewegung der letzten Jahre, die einer großen, wachsenden Anzahl von Familien einen erheblichen Mehrkonsum ermöglicht hat, zu einem großen Teil den Schaden wieder ausgeglichen hat, den die Monopolgebilde angerichtet haben, indem ein großer Teil der durch letztere arbeitslos Gewordenen durch den Mehrkonsum der Konsumvereinsmitglieder wieder beschäftigt worden ist. Ich bin überzeugt, daß die Monopolentwicklung ohne die starke Konsumvereinsbewegung viel mehr Arbeitslose übrig gelassen hätte. Die Eigenproduktion der Konsumvereine macht aber nur langsame Fortschritte und die Zentralproduktion derselben ist in Deutschland überhaupt noch nicht, und nicht einmal in den ersten Anfängen vorhanden, kann also auch noch kein Gegengewicht gegen Monopolentwicklung abgeben. Zudem ist noch zweifelhaft, ob die zentralisierten Konsumvereine alle und jede Produktion in die Hand nehmen könnten. Es wird das durchweg bestritten, obgleich heute schon am Beispiel der nicht nur nach Umfang, sondern auch nach Anzahl der produzierten Arten schnell wachsenden Industrieen der englischen und der schottischen Großeinkaufsgesellschaft unschwer zu ersehen ist, daß die Grenzen der Zentralproduktion der Konsumvereine sich stetig erweitern. Auf lange Jahre hinaus werden diese Industrieen aber hinter dem Bedürfnis herhinken, und da sie in Deutschland überhaupt noch nicht existieren — nur die Hamburger Tabakarbeiter-Genossenschaft hat in letzter Zeit eine Entwicklung in dieser Richtung genommen — so hat es für die vorliegende Frage auch keinen Zweck, über die jedenfalls in bezug auf die Arten der Produktion vorhandenen Grenzen ihrer Ausdehnungsfähigkeit zu philosophieren oder zu diskutieren. Dem Umfange nach beträgt selbst in England die Genossenschaftsproduktion — inklusive

der mehr oder weniger (weniger durch den sehr reellen Rückhalt an den Konsumvereinen) anarchistischen Produktion der Produktivgenossenschaften — erst $^1/_4$ Milliarde, der Umsatz der Großeinkaufsgesellschaften $^1/_2$ Milliarde, derjenige sämtlicher Genossenschaften erst zwei Milliarden Mark, werden von der genossenschaftlichen Produktion dort erst 40 000, von den Konsumvereinen erst 50 000 Personen beschäftigt.

Wahrscheinlich werden in einer fernen Zukunft allgemein gewordene Eigenproduktion der Konsumvereine und ihrer Zentralen, und allgemein gewordene Gewerkschaftsorganisation zusammen dahin wirken, daß die Steigerung der Produktivität stets durch entsprechendes Preisniveau einerseits und entsprechendes Lohnniveau andrerseits ausgeglichen wird, so daß die Lücke „Über-Produktion" zwischen Produktions- und Konsumgröße nicht mehr entstehen kann. Daß die moderne Gewerkschaftsbewegung stark sympathisiert mit der modernen die Eigenproduktion erstrebenden Konsumvereinsbewegung, daß es zu einem großen Teil dieselben Persönlichkeiten sind, die an der Spitze beider Bewegungen marschieren, beweist, daß die Förderer derselben instinktiv die den beiden äusserlich so verschiedenen, anscheinend sogar entgegengesetzten Interessenbewegungen — der Produzenten auf der einen, der Konsumenten auf der anderen Seite — gemeinsame Tendenz zur Beseitigung der Lücke „Über-Produktion" fühlen. Aus demselben Gefühl erklärt sich wohl auch die Unterstützung, die diese beiden Bewegungen sich da, wo sie am stärksten waren resp. noch sind, in England, gegenseitig haben angedeihen lassen resp. noch angedeihen lassen. Unbewußt treibt sie die Sehnsucht der zwei Liebenden, die eine Eiswaffel von beiden Seiten zugleich anbeißen und sich auf den Moment freuen, wo die Bewältigung des Hindernisses ihnen gestattet sich zu küssen. Wenn auch jeder so schnell wie möglich essen möchte, freut sich doch auch jeder des Vorwärtskommens des Anderen, denn die Erreichung des ge-

meinsamen Zieles ist ihnen die Hauptsache. Natürlich darf die Gegenwart nicht die Hände in den Schoß legen in der Erwartung, daß in einer fernen Zukunft Genossenschaft und Gewerkschaft die Waffel „Überproduktion“ aufzehren werden. Die Gegenwart hat dafür zu sorgen, daß sie auch unter jetzigen Verhältnissen konsumiert werde.

Daß höhere Löhne einen Ausgleich für die durch steigende Produktivität der Arbeit Beschäftigungslosen bewirken können, habe ich schon besprochen, aber auch, daß der Ausgleich nur ein teilweiser sein würde, insofern die Monopolpreise auch andere Einkommen als die der Arbeiter treffen. Höhere Löhne finden in der Regel aber auch ihre äußerste Grenze an einem mäßigen Unternehmergewinn. Die Arbeiter derjenigen Industrieen, die mit mäßigem Unternehmergewinn arbeiten und höhere Löhne daher nicht erzielen können, werden durch die Preise der Monopolindustrieen aber ebenso belastet, wie die Arbeiter in Industrieen mit hohem Unternehmergewinn, die vielleicht schon so gut bezahlt werden, daß eine Lohnerhöhung dieser Arbeiter in gar keinem Verhältnis zum Lohnniveau in anderen Industrieen stehen würde. In meinem Buche „Die Wirtschaft etc.“ habe ich in der Abhandlung „Unternehmergewinn und Arbeitslohn“ S. 582 an einwandfreien Beispielen nachgewiesen, daß der Arbeitslohn im allgemeinen mit dem Unternehmergewinn steigt und fällt. Daselbst habe ich außerdem auch nachgewiesen, daß er in Amerika, in einer Zeit starker Monopolbildungen in 64 der allgemeinsten Industrieen mit 2 290 Unternehmungen von durchschnittlich 466 Dollar pro Arbeiter in 1892, auf 436 Dollars in 1895 gefallen ist, obgleich die Arbeiterzahl dieser 2 290 Unternehmungen von 200 333 in 1891 auf 253 139 in 1895 gestiegen ist, was doch eine starke Vermehrung der Nachfrage nach Arbeitskräften in diesen Industrieen beweist. Nach dem bereits erwähnten Census Bulletin[1]) über die Trusts in den Vereinigten Staaten,

1) Twelfth Census of the United States, Census Bulletin No. 122 v. 30. Dez. 1901.

sind dieselben allein in der kurzen Zeit zwischen dem 1. Januar 1899 und dem 30. Juni 1900 um 50,3% vermehrt worden. Allein die offiziellen 183 „Industrial Combinations" (Trusts) beschäftigten damals durchschnittlich rund 400 000 Arbeiter. Das sind 25% aller organisierten amerikanischen Arbeiter.

Sehen wir uns einen in dieselbe Zeit fallenden amtlichen amerikanischen Bericht über die Lohnbewegung an.

Nach dem arbeitsstatistischen Amt des Staates New York nahm in demselben, im Berichtsjahr Oktober 1899 bis September 1900, die Zahl der höchst entlohnten Arbeiter mit über 225 Dollar Arbeitslohn von 24,7% der Arbeiter im letzten Quartal 1899 auf nur 14,4% im dritten Quartal 1900 ab, während gleichzeitig die Zahl der minder entlohnten — mit unter 149 Dollar Arbeitslohn — von 29,5% auf 38,5% der Arbeiter wuchs. Dabei ist die Zahl der Arbeiter-Organisationen dieses Staates gleichzeitig von 927 mit 142 570 Mitgliedern auf 1 635 mit 245 381 Mitgliedern, also um 72% gestiegen. Und dieses vielleicht einzig dastehende Wachstum der Gewerkschaften hat das Sinken der Löhne nicht zu verhindern vermocht. Ein anderes Beispiel, das ein falsches Bild durch etwa zugenommene Frauen- und Kinderarbeit ausschließt, und sich über eine zehnjährige Periode erstreckt: In der gesamten industriellen Produktion der Vereinigten Staaten, bis herab zu Betrieben mit einer Jahresproduktion von 500 Dollars, hat nach dem Census Bulletin[1]) betragen:

	1890	1900
Die Zahl der männlichen Arbeiter über 16 Jahre	3 327 042	4 120 716
der Jahreslohn pro Kopf derselben	499 Dollars	491 Dollars.

Bei einer Zunahme der männlichen Arbeiter über 16 Jahren von 23,9% hat ihr Gesamtlohn nur um 21,9% zugenommen,

1) Twelfth Census of the United States, Census Bulletin No. 150 v. 14. März 1902.

ihr Lohn pro Kopf um 1,6 % abgenommen. In der Trustindustrie ist ein solcher Vergleich nicht möglich, weil erst für das Jahr 1900 die erste Truststatistik aufgemacht ist. Daß der Lohn der Trustarbeiter im Jahre 1900 durchschnittlich pro Kopf 487 Dollars gegen nur 434 Dollars in der restlichen, und 438 Dollars in der Gesamtindustrie ausmachte, besagt nichts, weil die Trustindustrie wohl in der Hauptsache hochgelernte Arbeiter beschäftigt. Was will dieses geringe Mehr von 12,2 % Arbeitslohn gegenüber der Tatsache besagen, daß der Nettowert der Jahresproduktion pro beschäftigte Person in der Trustindustrie um 79,0 % höher war, als in der restlichen Industrie[1]), und was will es dieser Tatsache und den bereits mitgeteilten Gewinnen des Stahltrusts gegenüber besagen, daß letzterer in diesem Jahre seine Arbeitslöhne freiwillig um 10 % erhöht hat.

Noch weniger, oder richtiger gesagt garnichts, vermögen die Gewerkschaften gegen die Hauptwirkung der Trustorganisation resp. jeder wirtschaftlichen Organisation, die Ausschaltung von Arbeitskräften. Der Sekretär der Baumwollspinner-Gewerkschaft berichtet über das Jahr 1901: „In den Fabriken der New-England Cotton-Tweed Co. wurden einige Maschinen still gesetzt, was vor Ankauf dieser Fabriken durch das Syndikat niemals vorkam.“

Nach alledem muß bezweifelt werden, ob die Gewerkschaften geeignet und imstande sind gegen die geschilderte Monopolwirkung ein Gegengewicht zu schaffen. Die Gewerkschaftsführer haben daher alle Veranlassung nachzudenken, welche Mittel sie gegen dieselbe vorschlagen können. Die gleiche Veranlassung, ja vielleicht in noch höherem Grade, haben die Leiter der sozialdemokratischen Partei, mit deren Wachstum dieser naturgemäß auch immer zahlreicher Nichtarbeiter zu-

---

1) Berechnet aus dem Zahlenmaterial in No. 122 und No. 150 des Census Bulletin.

strömen, die von den Vorteilen und Errungenschaften der Gewerkschaften unberührt bleiben, oder durch dieselben höchstens geschädigt werden könnten, indem sie infolge höherer Löhne event. höhere Preise bezahlen müßten, ohne selbst höheres Einkommen zu erhalten.

Aus dem gleichen Grunde sind auch die „Allianzen“ [1]) oder „Combinations,“ deren Grundprinzip dahin geht, den über eine gewisse Grenze hinausgehenden Unternehmergewinn zwischen Unternehmern und Arbeitern zu teilen — ein System, das in England seit einigen Jahren in ganzen Industrieen in starker Ausbreitung begriffen ist — nur ein unzulängliches Mittel gegen die Schäden der Monopolgebilde. Das Gleiche gilt von der Art der Lohnregelung in einer Reihe Pennsylvanischer Eisenwerke, westlich von Pittsburg, die auf Basis der Verkaufspreise zwischen der „Labour Bureau Association“ und der „Amalgamated Association of Iron, Steel and Tin Workers“ stattfindet.[2]) Das Gleiche gilt ebenfalls von dem „Labour Copartnership“-System, in Schottland, wo es namentlich zu Hause ist, „Profit sharing“ genannt. So wenig wie die Produktivgenossenschaft aufhört anarchistisch zu sein, weil an die Stelle des einzelnen Unternehmers mehrere getreten sind, hört die Wirkung des unbegrenzten Unternehmergewinnes auf, weil sich eine größere Anzahl von Personen in denselben teilt. Die Wirkung wird nur in dem Verhältnis gemildert, in dem die Anzahl der Gewinnbeteiligten zur Anzahl der Konsumenten des Produktes steht. Auch die Inhaber der Trustaktien sind oft recht zahlreich, und zahlreich waren auch die Mitglieder der Monopolgesellschaften, die im Mittelalter das Volk ausplünderten.

Für die Massen, und also auch für die Interessenvertreter derselben, muß es sich darum handeln ein Mittel zu finden,

1) Beschreibung der „Allianzen“ findet der Leser in des Verfassers „Die Wirtschaft etc.“ S. 679 ff.

2) Ausführliches vide „Die Wirtschaft etc.“ S. 653 ff.

welches nicht nur für die Handarbeiter, oder einen Teil derselben, sondern für alle Volksgenossen die schädliche Wirkung der Monopolgebilde verhindert, indem es bewirkt, daß die steigende Produktivität der Arbeit allen Volksgenossen zugute kommt. Das kann nur durch eine mit der Steigerung der Produktivität Schritt haltende Herabsetzung des Preis-Niveaus geschehen, und solche Herabsetzung kann praktisch wiederum nur erreicht werden durch eine Begrenzung des Unternehmergewinnes, die zwingen würde, die Preise der Produkte im Verhältnis zur Steigerung der Produktivität herabzusetzen.

Für die Arbeiter in ihrer Eigenschaft als Produzenten, und mithin auch für die Gewerkschaften hat ein solches Gesetz noch einen ganz besonderen Wert. Die Macht grade der Monopolbetriebe gegenüber ihren Arbeitern, die außerhalb derselben in ihrem Fach oft nirgends Arbeitgelegenheit mehr haben, kann diese Betriebe leicht dazu verleiten, behufs Erhöhung des Unternehmergewinnes, ihre Machtstellung gegenüber den Arbeitern zum Drücken der Löhne auszunützen; und diese Gefahr wächst mit dem Zunehmen von Monopolindustrieen.

Wird der Unternehmergewinn der letzteren aber begrenzt, so haben sie ein direktes Interesse daran, ehe sie zu einer Reduktion der Preise schreiten, ihre Arbeiter durch möglichst hohe Löhne zu fesseln und durch Zahlung solcher Löhne die besten Arbeiter an sich zu ziehen. So können durch jenes Gesetz die Monopolindustrieen, von der größten Gefahr für die Höhe der Arbeitslöhne, verwandelt werden in eine Einrichtung zur Hebung derselben.

Wie begegnet man den Gefahren einer gesetzlichen Begrenzung des Unternehmergewinnes?

Wir haben uns bei Besprechung der Notwendigkeit einer gesetzlichen Begrenzung des Unternehmergewinnes der Monopolbetriebe nicht die Gefahr verhehlt, daß dieselbe zum Stillstand technischer und administrativer Entwicklung führen könnte. Da dieser Weg aber einzig und allein zur Verhütung der Gefahren der Monopolentwicklung übrig geblieben ist, so kann es sich nur noch darum handeln: wie verhindert man den Stillstand, wenn der Anreiz zur weiteren Steigerung der Produktivität fehlt, nachdem der Unternehmergewinn die ihm erlaubte Höchstgrenze erreicht hat, und ferner, wie bewirkt man, daß den Unternehmungen noch das ihnen erforderliche Kapital zufließt, wenn man den Unternehmergewinn begrenzt.

Um letzteres vorweg zu nehmen, sollte ich meinen, daß hierfür genügte, wenn die dem Unternehmergewinn gesetzte Höchstgrenze in doppelter Höhe des üblichen Zinsfußes gezogen würde. Das würden jetzt 7 % sein. (3½ prozentige Konsols stehen durchschnittlich über pari.) Es ist wohl anzunehmen, daß den Unternehmungen auch ferner die für sie erforderlichen Mittel reichlich zufließen werden, wenn dem Kapital die Chance bleibt, 7 % Unternehmergewinn zu erhalten.

Laurahütte, die zuletzt 14 % Dividende gegeben hat und von der für dieses Jahr eine Dividende von 9 % vorgeschlagen

wird, wird trotzdem mit fast 200 bezahlt. Die Börse, d. h. das Anlage suchende Kapital, reduziert den Unternehmergewinn der guten Anlagen also von selbst auf $4^1/_2$ %. Eine gesetzliche Begrenzung des Unternehmergewinnes der Monopolbetriebe bei 7 % würde dem Kapital des Unternehmers immer noch über 50 % mehr Nutzen gestatten, als die Börse ihm heute bewilligt. Erstere würde nur bewirken, daß ein höherer Unternehmergewinn künftig, statt der Spekulation, der Arbeit und dem Konsum zufließt. Die Aktien der Laurahütte würden durch Einführung der Begrenzung in vorgeschlagener Höhe jedenfalls nicht auf pari — sondern auf etwa 150 — fallen. Wenn dies aber geschähe, würde die Spekulation weniger dabei verlieren, als sie durch die Schwankungen dieses Papiers — die in dem bisherigen Maße dann aufhören würden — schon verloren hat. Es wäre ein einmaliger Verlust, dem sie auch ohne Begrenzung des Unternehmergewinnes ausgesetzt ist. Die ursprünglichen Zeichner der Aktien, die heute noch im Besitze derselben sind, bilden einen verschwindenden Bruchteil der Aktienhändler. Sie haben ursprünglich schwerlich auf über 7 % Dividende gerechnet und können auch heute damit zufrieden sein. Die Frage, ob und welche Entschädigung man ihnen event. zahlt, fällt gegenüber dem, was man für die Zukunft ein- für allemal erreichen will und muß, nicht ins Gewicht.

Natürlich könnte solches Gesetz leicht umgangen werden, indem man das Kapital künstlich erhöhte. Solche Manipulationen sind aber ebenso leicht zu durchschauen. Die Fassung des Börsengesetzes hat bewiesen, daß fast alle erdenklichen Umgehungen verhindert werden können, und mehr noch hat seine Anwendung seitens der Richter gezeigt, daß letztere der Praxis noch engere Grenzen ziehen können als der Gesetzgeber beabsichtigte. Unsre mit Hilfe der Parlamente zustande gekommenen Gesetze bilden naturgemäß meist ein Kompromiß zwischen den Wünschen der Regierung und der verschiedenen

Parteien. Wie die Entscheidungen auf Grund des Börsengesetzes und anderer Gesetze zeigen, wird unsern Richtern aber mehr und mehr die Absicht derjenigen maßgebend, die das Gesetz verlangten, als die mittlere Linie zwischen den Gegensätzen, als welche sich das darstellt, was schließlich Gesetz geworden ist. Diese Tendenz bildet einen wesentlichen Schutz gegen Gesetzesumgehungen, denn sie führt dahin, daß der Richter sich nicht mit Beurteilung der Tat begnügt, sondern sich auch Rechenschaft über die mit derselben verbunden gewesene Absicht gibt und letztere seiner Entscheidung zu Grunde legt. Bekommen wir also ein Gesetz, das dem Unternehmergewinn Grenzen zieht, so ist eine Umgehung desselben in der Praxis wenig zu befürchten.

Braucht uns diese Seite der Frage keine erheblichen Sorgen zu machen, so kann man das Gleiche nicht auch von der Schwierigkeit sagen, die darin besteht zu verhindern, daß die Grenze des Unternehmergewinnes zugleich auch zur Grenze für die Steigerung der Produktivität der Arbeit und damit zur Grenze für jeden weiteren wirtschaftlichen Fortschritt wird.[1]) Unüberwindlich ist diese Schwierigkeit indessen nicht. Sicher wird es auch hier mehrere Wege geben, die zum Ziele führen, wahrscheinlich sogar werden gleichzeitig verschiedene Wege beschritten werden müssen. Das einfachste Mittel zur Erreichung des Zieles scheint mir jedoch folgendes: In denjenigen Jahren, in denen ein Unternehmen nachweislich eine Steigerung der Produktivität erzielt hat, darf es von dem dadurch erzielten Nutzen bis zu — sagen wir mal 1 $^0/_0$ — über die dem Unternehmergewinn gezogene Maximalgrenze hinaus verteilen. Ist die Steigerung der Produktivität nur unter Aufwendung größerer

1) Die Rückständigkeit der Cigarrenproduktion in den Staatsbetrieben Frankreichs hat den Sozialisten von Elm, der auf diesem Gebiete Fachmann ist, selbst zum Gegner jeden Staatsmonopols, ja selbst einer centralistischen Genossenschaftsproduktion (durch „Großeinkaufsgesellschaften") gemacht. Siehe „Sozialistische Monatshefte" S. 728 u. 729, Sept. 1902.



Kapitalien zu erzielen gewesen (Aufstellung neuer Maschinen, Umbau, Erwerbung eines Patentes etc.), so kann die Berechtigung der Zahlung eines höheren Unternehmergewinnes auch auf mehrere Jahre ausgedehnt werden. Auch der umgekehrte Weg ist gangbar: Für ein Unternehmen, das eine bestimmte Reihe von Jahren keine Steigerung der Produktivität erzielt hat — hier könnte auch eingeschaltet werden: oder zu erzielen *versucht* hat — erniedrigt sich von da ab die Maximalgrenze des Unternehmergewinnes um 1 %, bis zu dem Zeitpunkt, wo wieder eine Steigerung erzielt wird — es sei denn, daß das Unternehmen nachweist, daß ihm eine Steigerung nicht möglich war. Die Herabsetzung der Grenze kann auch eintreten, wenn die entscheidende Instanz dem Unternehmen nachweist, daß es eine Steigerung hätte erzielen können. Beide Wege — Erhöhung der Maximalgrenze bei Steigerung der Produktivität, Erniedrigung bei Ausbleiben derselben — schließen einander nicht aus. Ihre Kombination würde im Gegenteil zu einem enormen Anreiz der Steigerung der Produktivität werden.

Zur Entscheidung über die Frage der möglichen und der tatsächlichen Steigerung der Produktivität muß natürlich eine Instanz errichtet werden, die event. Sachverständige zu vernehmen hat. Dieselbe hat auch über andere in Betracht kommende Fragen, wie Abschreibungen, Dotierung des Reservefonds etc. zu entscheiden. Für letztere müßte aber auch das Gesetz bestimmte Normen enthalten.

Wir hätten es im Wirtschaftsleben mal wieder mit einem neuen „Inspektorat“ oder einer neuen „Kammer“ zu tun — das schreckt ja aber heute niemanden mehr.

Möglicherweise wird die Erfahrung lehren — vielleicht auch schon eine Enquete bei oder vor Beratung des Gesetzes — daß verschiedene Arten von Unternehmungen auch einer verschiedenen Begrenzung des Unternehmergewinnes bedürfen, daß z. B. eine Bäckerei oder Zuckerfabrik keiner so weit ge-

zogenen Grenze des Unternehmergewinnes bedarf, wie z. B. eine Rhederei oder eine Dynamitfabrik. Namentlich wird es aber geboten sein, die Grenze für Kohle und Metalle — insbesondere Eisen — so niedrig wie irgend möglich zu ziehen. Sie bilden das Rückgrat der gesamten Industrie und damit dasjenige der modernen Wirtschaft. Ebenso, wie der moderne Staat Sorge trägt, daß die Institute des Verkehrs nach Grundsätzen geleitet werden, die in erster Linie das Gesamtinteresse im Auge haben, wird er dafür zu sorgen haben, daß Kohle und Eisen der Wirtschaft so billig wie möglich geliefert werden. Hier ist eine besonders niedrige Grenze schon dadurch gerechtfertigt, daß der organisierte Monopolbetrieb dieses Brotes der Industrie mit nicht wesentlich größerem Risiko verknüpft ist, als die bisherigen Staatsbetriebe. Die Grenze des Unternehmergewinnes sollte hier daher nicht wesentlich höher liegen, als der landesübliche Zinsfuß der Staatspapiere.

Das sind aber Detailfragen, die das Prinzip nicht berühren, dessen Durchführung unter allen Umständen praktisch ebenso möglich, wie notwendig erscheint und das, nach vorstehenden Grundsätzen angewandt, gleichzeitig auch zu einer außerordentlichen Steigerung der Produktivität führen muß.

Die Aussichten eines Gesetzes zur Begrenzung des Unternehmergewinnes der Monopolbetriebe in Deutschland und der prinzipielle Unterschied solcher Begrenzung gegenüber einer allgemeinen Begrenzung des Unternehmergewinnes.

Für gesetzliche Begrenzung des Unternehmergewinnes der Monopolindustrieen und -Unternehmungen dürften heute bei einiger Propaganda für ein solches Gesetz zu haben sein: Die Sozialdemokraten, ein großer, vielleicht der größte Teil der Volkspartei, der größte Teil des Zentrums, ein Teil der Konservativen, die Nationalsozialen, Christlichsozialen und Antisemiten und natürlich vereinzelt Mitglieder aus allen Parteien. Den Ausschlag wird hierbei das Zentrum geben. Dieses aber dürfte durch Hinweis auf Analogieen unschwer zu gewinnen sein. Ich erinnere nur an das Zinsverbot des kanonischen Rechts und das 1570 erlassene Verbot der „trockenen Wechsel", die eine Umgehung des Zinsverbotes bezweckten, durch Papst Pius V. Nun hat sich dieses Verbot allerdings nicht durchführen lassen. Der ihm zugrunde liegende Gedanke hat aber doch in der gesetzlichen Festlegung einer Wuchergrenze beim Zinsfuß Anerkennung und Ausdruck gefunden. Die Einführung des von mir verlangten Gesetzes wäre nur die logische Anwendung dieses Gedankens auf den Unternehmergewinn. Es stellt nur die Festsetzung der Wuchergrenze für den Unternehmergewinn dar. Auch die Verpflich-

tung zur Errichtung einer solchen ist bereits einmal aus der Bibel hergeleitet worden (Leviticus Cap. 25, V. 14) und hat die Wuchergrenze des Unternehmergewinnes ungefähr ums Jahr 150 unserer Zeitrechnung $^1/_6$ des Herstellungs- resp. Kaufpreises, sowie des Wertes betragen.[1] Der benachteiligte Käufer konnte, wenn der Verkäufer $^1/_6$ Unternehmergewinn genommen hatte, den ganzen Unternehmergewinn zurückverlangen, das Geschäft aber blieb bestehen. War dem Käufer aber mehr als $^1/_6$ Unternehmergewinn abgenommen worden, so konnte er, in seiner Wahl, entweder den ganzen Unternehmergewinn zurückverlangen, oder aber das Geschäft rückgängig machen. Ums Jahr 150 finden wir eine Art Unternehmerverband der damals bedeutenden Handelsstadt Lud (jetzt Lyda) in eine diesbezügliche Verhandlung verwickelt.

Da der Unternehmergewinn die Aufgabe hat, den wirtschaftlich notwendigen Unternehmer zu ernähren, so ist es geboten, die erlaubten Grenzen des Unternehmergewinnes so weit zu ziehen, daß dies ermöglicht wird. Diese Möglichkeit hängt aber von der Größe resp. Geschwindigkeit des Umsatzes ab, welche im Vergleiche zu heute in früheren Zeiten sehr mäßig war. Sicher waren daher 16,7 % Unternehmergewinn damals viel weniger als 7 % heute sind.

Es handelt sich hier ja aber gar nicht um eine allgemeine Begrenzung des Unternehmergewinnes, sondern nur um die Begrenzung des Unternehmergewinnes solcher Unternehmungen, die durch ihre Macht jede Konkurrenz abschrecken oder unmöglich machen, oder durch Vereinbarung sämtlicher Unternehmungen eines Zweiges der Volkswirtschaft die Wirkung bereits aufgehoben haben, welche die Konkurrenz sonst zu gunsten der Konsumenten auf die Höhe des Unternehmergewinnes hat. Die Existenz dieser Art Unternehmen ist für die Gesamtwirtschaft ebenso notwendig, und unter der Voraussetzung der

1) Vide: Baba Mezia, Kap. 4, Mischnah 3.

Begrenzung ihres Unternehmergewinnes meist sogar vorteilhafter, als die viel größere Anzahl kleiner Einzelunternehmer die von ihnen abgelöst worden sind. Die allgemeine Begrenzung des Unternehmergewinnes vor 2000 Jahren beweist, daß man den Unternehmer damals nur als Mittel zum Zweck betrachtete und ihn nur gewähren lassen wollte, so weit er diesen Zweck erfüllte. Daher gewährte man ihm nur so viel, als seine für die Gesamtwirtschaft nötige Existenz erforderte. Noch das ganze Mittelalter hindurch, bis in die neuere Zeit hinein, finden wir eine Begrenzung der wirtschaftlichen Rechte des Einzelnen im Interesse der Gesamtwirtschaft. Wenn die Getreidehalter zu hohe Preise forderten, sehen wir Gemeinden, unbekümmert um das Unternehmerinteresse, billig Getreide verkaufen. Und dieses Prinzip mag wohl das Bestreben der Großkaufleute unterstützt haben, sich der Stadtgewalt zu bemächtigen. Als sich dann dieselbe Entwicklung zum Monopol vollzog, die wir jetzt wieder vor sich gehen sehen, war es die Geistlichkeit, die katholische, wie die protestantische, die im Gesamtinteresse den hohen Unternehmergewinn derselben bekämpfte. Geiler von Kaisersberg, der berühmte deutsche Kanzelredner und (seit 1478) Domprediger in Straßburg, nennt die Monopolgesellschaften „größere und schlimmere Überlister und Schinder des Volkes, als je die Juden gewesen", „sie ziehen nit allein den gar entbehrlichen Blunder an fremden Waaren, sunder auch was zum Leben not, als Korn, Fleisch, Wein und und sonstiges in ihr Monopolium und schrauben die Preise nach ihrer Geldgier und Gitzigkeit und nähren sich mit der sauren Arbeit der Armen."

Luther schrieb 1524 eine Schrift: „Von Kaufshandlung und Wucher" [1]) — die weitere Ausführung einer Predigt vom Jahre 1520 — in der er namentlich mit den derzeit überhand nehmenden Ringen und Monopolen ins Gericht geht. „Denn

1) Siehe Martin Luthers Werke, kritische Gesamtausgabe. Weimar 1899. Bd. 15. S. 279—322.

wer ist so grob, der nicht siehet, wie die gesellschafften nicht anders sind denn eyttel rechte Monopolia? Wilche auch die weltliche heydenische rechte verbieten als eyn offentlich schedlich ding aller wellt, ich will des goetlichen rechts und Christlichs gesetz schweygen. Denn sie haben alle wahr unter yhren henden, und manchens damit wie sie wollen, und treyben on alle schew die obberuerten stuck, das sie steygern odder nyddrigen nach yhrem gefallen, und drucken und verderben alle geringe kauffleute, gleich wie der hecht die kleyne fisch ym wasser, gerade alls weren sie Herrn uber Gottes Creaturen und frey von allen gesetzen des glaubens und der liebe. . . . . . Weyl sie es dahin bracht haben, das alle wellt ynn fahr und verlust mus handeln . . . . aber sie ymer und ewiglich gewynnen und yhre verlust mit ersteygertem gewynn buessen koennen: ists nicht wunder, das sie bald aller welt gut zu sich reyssen. Denn eyn ewiger gewisser pfennig ist ja besser denn eyn zeytlicher ungewisser gulde. Nu kauffschlagen yhe solche gesellschafften mit eyttel ewigen gewissen gulden umb unsere zeytliche ungewisse pfennige. Und solt noch wunder seyn, das sie zu Konige und wyr zu Bettler werden?“ [1]) Luther schildert, wie die Gesellschaften durch Preisdrückerei die Konkurrenz ausrotten und in ihre Gewalt bringen: „Also komen sie doch zum Monopolion. Diese leut sind nicht werd, das sie menschen heyssen odder unter leutten wonen, Ja sie sind nicht werd, das man sie unterweysen odder ermanen sollt, Syntemal der neyd und geytz so grob unverschampt hie ist, das er auch mit seynem schaden andere zu schaden bringt, auff das er ja alleyne auff dem platz sey. Recht thet hie welltliche oeberkeyt, das sie solchen nemen alles, was sie hetten, und trieben sie zum lande aus.“ [2])

„Konige und Fuersten sollten hie dreyn sehen und nach gestrengem recht solchs weren. Aber ich hoere, sie haben

1) Ebendas. S. 312. 2) Ebendas. S. 307.

kopff und teyl dran, Und geht nach dem spruch Esaię 1. 'Deyne Fuersten sind der diebe gesellen worden'. Die weyl lassen sie diebe hengen, die eyn gulden odder halben gestolen haben und hantieren mit denen, die alle wellt berauben, und stelen serer denn alle ander, Das ja das sprichwort war bleybe 'Grosse diebe hengen die kleynen diebe', Und wie der Roemische Radherr Cato sprach ,Schlechte diebe ligen ynn thormen und stocken, aber offentliche diebe gehen ynn gold und seyden'. . . .

Keyn ander rad ist Denn: Las Abe, Da wird nicht anders aus. Sollen die gesellschafften bleyben, so mus recht und redlickeyt untergehen. Soll recht und redlickeyt bleyben, so mussen die gesellschafften unter gehen. Das bette ist zu enge, spricht Esaias, eyns mus eraus fallen, Und die decke ist zu schmal, kann beyde nicht zu decken. Nu weys ich wol, das meyn schreyben ubel gefallen wird[1]), und werden villeicht alles ynn wind schlahen und bleyben wie sie sind. Aber ich byn doch entschuldigt und habe das meyne gethan, auff das man sehe, wenn Gott nu mit der ruten komen wird, wie redlich wyrs verdient haben." [2])

Zuletzt spricht Luther die Erwartung aus, „es sey durch sich selbst so hoch und schweer worden (wie ich droben auch gesagt habe)[3]), das sich selbst nicht lenger tragen wird, und man zu letzt davon mus ablassen." [4])

Das, denke ich, ist so ziemlich auch die heutige Situation. Auch darin stimmt sie mit der damaligen überein, daß die maßgebenden Faktoren der Gesetzgebung zu einem großen

---

1) Der Kommentar zu Luthers Schrift sagt (S. 283): „An manchen Orten, z. B. in Augsburg, hat zweifellos die scharfe Aussprache Luthers über den Handelsstand auf die kirchliche Bewegung hindernd eingewirkt."

2) Ebendas. S. 313.

3) Bezieht sich auf eine Stelle S. 293: „Wie wol ich aber denke dies meyn schreyben werde fast umbsonst seyn, weyl der unfal so weyt eyngerissen und aller ding uberhand genommen hat ynn allen landen."

4) Ebendas. S. 313.

Teil an den in Betracht kommenden Unternehmungen persönlich interessiert sind, oder wie Luther sagt „Kopf und Teil daran haben."

Diese Kreise haben denn auch Luthers Einfluß hinsichtlich der Monopole dadurch abzuschwächen versucht, daß sie ihm unterschoben, er sei — befangen in der Anschauung des Mittelalters — ein Gegner des Handels an sich gewesen. Sehr mit Unrecht. Im Gegenteil tritt Luther gleich anfangs der Schrift „Von Kaufshandlung und Wucher" für die Notwendigkeit, Nützlichkeit und „Ehrlichkeit" desselben ein: „Das kann man aber nicht leucken, das keuffen und verkeuffen eyn nottig Ding ist, des man nicht emperen und wohl Christlich brauchen kan sonderlich ynn den Dingen, die zur nott und ehren dienen. Denn also haben auch die Patriarchen verkaufft und gekaufft vieh, wolle, getreyde, butter, milch und ander gueter. Es sind Gotts gaben, die er aus der erden gibt und unter die menschen teylet." [1]) „Nu is aber billich und recht, das eyn kauffman an seyner wahr so viel gewynne, das seyne kost bezalet, seyne muhe, arbeyt und fahr belonet werde. Mus doch eyn acker knecht futter und lohn von seyner erbeyt haben. Wer kan umb sonst dienen odder erbeytten? So spricht das Euangelion 'Eyn erbeytter ist seynes lohns werd.' [2])

Doch das wyr nicht gar dazu schweygen, were das die beste und sicherste weyse, das welltliche oberkeyt hie vernunfftige redliche leutte setzte und verordnete, die allerley wahr uberschlugen mit yhrer koste und setzten darnach das mas und zill, was sie gellten sollt, das der kauffman kund

---

1) Ebendas. S. 293.

2) Zu einer ferneren Stelle: „Denn grosse erbeyt und viel zeyt soll auch deste groessern und mehr lohn haben" (S. 297) bemerkt Professor Schmoller: „Luther meint hier offenbar nicht, ... jeder solle nur den Lohn eines gewöhnlichen Tagelöhners haben, sondern er denkt sich diesen bloß als den Ausgangspunkt für die eigene Schätzung."

zukomen und seyne zymliche narung davon haben, wie man an ettlichen ortten weyn, fissch, brod und des gleychen setzt. Aber wyr deutschen haben mehr zuthun, zu trinken und zu tantzen, das wyr solchs regiments und ordnung nicht kunden gewarten. Weyl denn diese ordnung nicht zu hoffen ist, ist das der nehiste und beste rad, Das man die wahr lasse gellten, wie sie der gemeyn markt gibt und nympt, oder wie lands gowonheyt ist zu geben und zunemen. Denn hierynne mag man das sprichwort gehen lassen: Thu wie ander leute, so narrestu nicht. Was solcher weyse gewonnen wird, acht ich redlich und wol gewonnen, Syntemal hie die fahr steht, das sie zu weylen an der wahr und kost verlieren mussen, und sich nicht allzu reych gewinnen muegn.“ [1])

Gegen den ehrlichen auf angemessenen Gewinn bedachten Handel hat Luther also absolut nichts einzuwenden, der Monopolentwicklung gegenüber sieht er aber keinen anderen Ausweg als eine obrigkeitliche Begrenzung des Unternehmergewinnes, nur macht er sich angesichts der allgemeinen Gleichgültigkeit — „wir Deutschen haben mehr zu thun“, wie er ironisch sagt — keine Illusionen darüber, daß sein Verlangen nicht die erforderliche Unterstützung im Volke finden werde und daher „solchs regiments und ordnung“ nicht zu erwarten sei.

Und wie steht es heute? Haben auch heute noch die Deutschen „mehr zu tun, zu trinken und tanzen“, als daß zu hoffen wäre, daß sie das Verlangen solcher Ordnung der Dinge unterstützten?! Wohl gibt es heute einflußreiche Kreise, die an den Monopolbetrieben interessiert sind, die „trinken und tanzen“, aber weite Kreise des Volkes nehmen heut doch ein ganz anderes Interesse am öffentlichen Leben als in früheren Zeiten und pflichten der Monopolentwicklung

1) Ebendas. S. 296.

gegenüber sicher Luther bei, der diese Frage durchaus nicht nur vom religiösen, sondern in der Hauptsache vom volkswirtschaftlichen und allgemein menschlichen Standpunkte aus betrachtete:

„Erstlich haben die kauffleut unter sich ein gemeyne regel, das ist yhr heubtspruch und grund aller fynantzen, da sie sagen 'Ich mag meyne wahr so thewr geben alls ich kan'. Das hallten sie fur ein recht, da ist dem geytz der raum gemacht und der hellen thur und fenster alle auffgethan. Was ist das anders gesagt denn so viel: Ich frage nichts nach meynem nehisten? Hette ich nur meynen gewynn und geytz vol, was gehet michs an, das es zehn schaden meynem nehisten thet auff eyn mal? Da siehestu, wie dieser spruch so stracks unverschampt nicht alleyne widder die Christliche liebe, sondern auch widder das naturliche gesetz feret. . . . Es kan damit der kauffhandel nichts anders seyn, denn rawben und stelen den andern yhr gutt.“ [1]) Viel grewlicher ist das, das man darauff eyn gut alleyne auffkeufft, welchs auch die Keyserlichen und welltlichen rechte verbieten, und heyssens Monopolia, das sind Eygennützige keuffe, die ynn landen und stedten gar nicht zu leyden sind, Und Fuersten und Herrn sollten solchs weren und straffen, wenn sie yhr ampt wollten volfuren. Denn solche kauffleutt thun gerade, als weren die Creaturen und gueter Gottes alleyne fur sie geschaffen und geben, und alls moechten sie die selben den andern nemen und setzen nach yhrem mutwillen. . . . . Das sind alles offentliche diebe, reuber und wuecherer.“ [2])

Die durch die Monopolwirtschaft der großen Gesellschaften (besonders in Nürnberg, Ulm, Augsburg) hervorgerufenen schweren volkswirtschaftlichen Schädigungen waren auf den Reichstagen zu Köln 1512, zu Worms 1521 und

1) Ebendas. S. 294 u. 295.

2) Ebendas. S. 305.

namentlich zu Nürnberg 1522—1523 Gegenstand eingehender Verhandlungen und Anlaß zu freilich wenig wirkungsvollen Verboten. Im Reichsabschied von Köln wurde den Gesellschaften, die Waren in ihre Hände allein brächten, um den Preis zu bestimmen, Konfiskation ihrer Habe und Güter angedroht. 1518 ging der Ausschußlandtag der österreichischen Erblande in Innsbruck gegen die auswärtigen großen Handelsgesellschaften, welche überall unentbehrliche Waren aufkauften, vor, und 1523 war ein Vorgehen auch der Reichsgewalt beinahe erreicht.

Aber die Ausführung der Nürnberger Beschlüsse wurde durch List und Bestechung, welche die Augsburger Mitglieder der reichsstädtischen Gesandtschaft am kaiserlichen Hof in Spanien im August 1523 anwandten, vereitelt. Bei dem neuen am 16. Januar 1524 eröffneten Reichstage erklärten zwar Statthalter und Regiment vor der Ankunft des kaiserlichen Legaten Hannart, daß die von den Ständen wider die Monopole beschlossene Ordnung alsbald allenthalben im Reich verkündet werden solle; der kaiserliche Fiskal habe auch derselben Monopolien halber etliche, so derselben am meisten verdacht und verrüchtigt, mit Ladungen gerichtlich vor dem Regiment vorgenommen und rechtlich beklagt. Allein jene Machinationen der Augsburger am spanischen Hofe bewirkten, daß die Prozesse inhibiert wurden; und nun trat auch Hannart auf die Seite der Augsburger, gemeinschaftlich protestierten sie gegen die Beseitigung der Monopole. So kam es, daß der Reichstagsabschied vom 18. April 1524 die früheren Beschlüsse über die großen Gesellschaften wesentlich abschwächte.[1])

Immerhin aber geht aus den Kämpfen und Beschlüssen hervor, daß Volk und Regierung von der Notwendigkeit der gesetzlichen Beschränkung der Monopolunternehmen überzeugt waren und die Absicht hatten, dieselbe durchzuführen.

---

1) Siehe Kommentar ebendas. S. 281.

Erst $2^1/_2$ Jahrhunderte später hat Adam Smiths Lehre vom freien Spiel der Kräfte, das der Wirtschaft am förderlichsten sein sollte, Bresche in die uralte Anschauung von der Notwendigkeit des Schutzes gegen übermächtige Unternehmer gelegt. Wie sich sein Prinzip auch auf anderen Gebieten im Interesse der Schwachen wie im Interesse der Gesamtheit als undurchführbar erwiesen hat, so erweist es sich auch als unhaltbar gegenüber der neuerdings wieder mächtigen Entwicklung zum Monopol.

Die Form der Monopolgesellschaften ist seit Luthers Zeiten eine andere geworden, aber ihre Manipulationen zur Beseitigung der Konkurrenz, ihr Auftreten nach Beseitigung derselben, ihre Unverschämtheit gegenüber den von ihnen Abhängigen[1]) — ihren Lieferanten, wie ihren Abnehmern gegenüber — ihre Beeinflussung der Gesetzgebung und der Handhabung der Gesetze (letzteres in schier unglaublichem Umfange in den Vereinigten Staaten v. N.-A.), kurz ihr ganzes Gebahren ist dasselbe wie damals.

Uns interessiert hier nur die wirtschaftliche Konsequenz dieses Gebahrens und daher nur die Frage, ob und wie dieselbe beseitigt werden kann. Durch Gesetze, sagt die Welt!

---

1) Geradezu klassische Beispiele von Unverschämtheit haben die Vernehmungen, vor der im Jahre 1898 vom Kongreß der Vereinigten Staaten eingesetzten „Industrial-Kommission", und vor der schon früher (1885?) vom Senat der Ver. St. eingesetzten, fortlaufend tätigen „Interstate Commerce Commission" zu Tage gefördert, von der folgende Vernehmung, um ihr nichts von ihrer Würze zu nehmen, im Original wiedergegeben sei. (Vernehmungen vom Februar 1900, S. 61) Zeuge Milton H. Smith, Präsident der Louisville and Nashville Eisenbahngesellschaft, wird von einem Mitglied der Kommission gefragt: „You say that the Government ought to leave you and the shipper who resides at those places, free to contract. Now that shipper is obliged to pay you whatever you charge?" — Zeuge: „No."

Frage: „What could he do? — Zeuge: „He could walk; he could do as he did before the railroads, as thousands now do, who have no railroads."

Dabei bedenke man, was in den Ver. Staaten aus öffentlichen Mitteln zur Förderung der Eisenbahnen geschehen ist!

Ja, was für Gesetze? Wir haben gesehen, dass an eine Beschränkung der Monopolentwicklung nicht gedacht werden darf, dass sie im Gegenteil, im Interesse der Gesamtheit noch weiter ausgebildet werden muss. Maßgebende Persönlichkeiten der alten, wie der neuen Welt plädieren für mehr oder weniger große Öffentlichkeit des Gebahrens und der internen Verhältnisse der Monopolgesellschaften. Die kann gewiß nicht schaden in einer Zeit, in der die öffentliche Meinung eine so bedeutende Rolle spielt.

Wenn die öffentliche Meinung aber helfen würde, hätte sie gegenüber dem Gebahren mancher Monopolgesellschaften längst helfen müssen. Ich erinnere nur an die öffentliche Meinung über das allbekannte Gebahren des Kohlensyndikats, der Eisensyndikate, des Zuckersyndikats, der Standard Oil Company und ihrer europäischen Töchtergesellschaften [1]) u.s.w. Wer die Macht hat, scheut auch die Öffentlichkeit nicht. Und warum sollten die Monopolgesellschaften sie scheuen; wen trifft sie denn eventuell? Besteht doch zwischen dem Privatunternehmer und der Monopolgesellschaft auch noch in anderer Beziehung — von der gleich gehandelt werden soll — der wesentliche Unterschied, den schon der erste deutsche Weltgeschichtsschreiber, der ehemalige Augsburger Priester, dann protestantische Geistliche Sebastian Franck, im zweiten Viertel des 16. Jahrhunderts mit den Worten hervorhebt: „Dazu handeln und wagen diese Kaufleut ihre Leib nit selbst oder ihre Seelen, sondern richten alle Ding durch ihre dazu gedingte Knecht aus, die über Meer fahren und ihren Herren zu ihrer Zeit Rechnung thun und den Gewinn erlegen.“ Das gilt auch von den Direktoren und Unternehmern unserer Monopolgesellschaften.

Die wirklichen Unternehmer derselben, die Geldgeber der Aktiengesellschaften, die daheim hinterm warmen Ofen sitzen,

1) Die mit der Muttergesellschaft zusammen jetzt ca. 100 Prozent jährlich vom Konsumenten erheben dürften.

während ihre Direktoren sich draußen mit der Welt herumschlagen, sind nicht, wie die Privatunternehmer, Leiter der Unternehmungen, ihnen liegt nur an einer möglichst hohen Verzinsung ihres Kapitals, das den Gesellschaften so lange zufließen wird, als ihm eine wesentlich höhere Verzinsung gestattet wird, wie sie der landesübliche Zinsfuß gewährt. Nur insofern sie das erforderliche Kapital zu den Unternehmungen hergeben, sind sie die Unternehmer, die in Bezug auf ein und dasselbe Unternehmen mit der Geschwindigkeit des Umsatzes der Aktien an der Börse wechseln. Nur für diese Funktion — der Finanzierung der Unternehmungen — bedarf die Wirtschaft ihrer, und wenn wir nun auf sie den Grundsatz anwenden, von dem wir angenommen haben, daß er der einstmaligen Begrenzung des Unternehmergewinnes zugrunde gelegen hat, so sollten sie im Interesse der Gesamtheit für diese Funktion auch nicht mehr erhalten, als erforderlich ist, um diese ihre für die Gesamtwirtschaft erforderliche Funktion zu erhalten. Und diese wird erhalten bleiben, so lange die Wuchergrenze des Unternehmergewinnes wesentlich über dem landesüblichen Zinsfuß festgesetzt wird. Sie brauchte dazu noch gar nicht einmal die doppelte Höhe des letzteren zu erreichen.

Wenn ein Unternehmen gegründet wird, weiß kein Mensch, ob dasselbe es jemals auf eine Kapitalverzinsung von 7 % bringen wird. Derjenige Prozentsatz, um den die durchschnittliche Kapitalverzinsung den ungefähren landesüblichen Zinsfuß übersteigt, wird bei einer „Gründung“ kapitalisiert, so daß der Käufer der Aktien nicht wesentlich mehr als den landesüblichen Zinsfuß mit seinem Gelde macht. Die Berechtigung einer wesentlich höheren Kapitalverzinsung kommt nicht dem Unternehmen und nicht dem ersten Käufer der Aktien, sondern meist nur dem Börsenspekulanten zugute, der an dem Unternehmen selbst gar kein Interesse nimmt, sondern nur eine Konjunktur ausnützen will. Angesichts der während der

jetzigen Krisis vorgekommenen Verfehlungen von Direktoren und Aufsichtsräten großer Aktiengesellschaften, ist von vielen Seiten wieder die Klage laut geworden über die Rechtlosigkeit der Minorität der Aktien, die sich vielleicht in Händen der Majorität der Aktionäre befinden und eine Änderung des Aktiengesetzes dahin vorgeschlagen worden, daß ähnlich wie bei den Genossenschaften, auch die Zahl der in der Generalversammlung Erschienen, nicht nur die Zahl der von ihnen vertretenen Aktien mitsprechen solle. Die Frage einer gerechteren Stimmverteilung soll hier nicht erörtert werden. Ich will hier nur auf die in der Regel geringe Teilnahme der Aktionäre an der Generalversammlung hinweisen, die ein Maßstab sein dürfte für das Interesse der Aktionäre an den Instituten, an denen sie finanziell beteiligt sind. Die Aktiengesellschaft gleicht eben vielfach dem Taubenschlag, wo die Aktionärstauben, je nachdem „man“ die nächste Dividende vermutet, ein und aus fliegen — nicht einmal um letztere dann einzuheimsen, — i bewahre, bis dahin will man schon längst wieder davongeflogen sein. Und dann noch Eins: Der Unternehmergewinn soll ein Equivalent sein für das mit der Unternehmerfunktion verbundene Risiko. Wo ist denn nun das Risiko bei Monopolunternehmungen? Gewiß ist es noch vorhanden, steht doch aber in gar keinem Vergleich zum Risiko der Unternehmungen mit freier Konkurrenz!

Die allgemeine Begrenzung des Unternehmergewinnes hatte Rücksicht zu nehmen — und müßte heute dieselbe Rücksicht nehmen — auf die Existenzfähigkeit des Unternehmers, den gleichzeitigen Leiter des Unternehmens. Die Begrenzung des Unternehmergewinnes der Monopolbetriebe braucht auf die Existenzfähigkeit des wirklichen Leiters dieser Monopolunternehmungen keine Rücksicht zu nehmen, weil die wirtschaftlich ebenfalls unentbehrliche Funktion derselben mit der Existenzfähigkeit der Monopolunternehmen selbst gesichert ist. Die

Erhaltung der Existenzfähigkeit dieser Unternehmungen genügt also, um der Gesamtwirtschaft auch diese notwendigen Betriebsleiter zu erhalten.

Die Begrenzung des Unternehmergewinnes der Monopolbetriebe trifft demnach ein ganz anderes Gebiet, als die allgemeine Begrenzung des Unternehmergewinnes. Die letztere ist eine Frage der Erhaltung der wirtschaftlich notwendigen Existenz des Unternehmers, die erstere eine Frage der Erhaltung einer wirtschaftlich notwendigen Funktion des Kapitals. So steht denn die Wuchergrenze des Unternehmergewinnes der Monopolbetriebe auf demselben Blatt wie die Wuchergrenze der Kapitalverzinsung. Wer für letztere ist, sollte auch für erstere eintreten. Das Aufhören der grenzenlosen Dividende würde auch für die Unternehmer selbst von Vorteil sein. Das gilt auch von Unternehmern nichtmonopolistischer Aktiengesellschaften. Nur Dividendenhunger bewirkt, daß an sich gesunde Unternehmungen nach Verteilung von Riesendividenden plötzlich Riesendeficits aufweisen. Siehe Trebergesellschaft, Schuckert etc.

Nach den „Pol. Nachr.“ sind in Deutschland binnen wenigen Jahren 300 Syndikate, Kartelle und Konventionen entstanden, von denen etwa 80 auf den Handel und etwa 220 auf die Produktion entfallen. 80 Syndikate gehören der Metallindustrie an, 40 dem Gebiete von Glas, Steinen und Erden, 30 der chemischen Industrie, 20 der Textilindustrie und je 10 der Kohlen-, Nahrungsmittel- und Papierindustrie. „Wo die Produktion sich nicht in unzählige Speziälitäten spaltet, wie etwa bei Wollwebereien, sondern auf eine gleichartige Massenerzeugung ausgeht, haben sich somit die Bestrebungen auf Syndizierung erfolgreich erwiesen. Das Direktorium des Zentralverbandes deutscher Industrieller hat in einem Rundschreiben vom 17. Februar 1902 bei allen bedeutenderen deutschen Syndikaten angefragt, ob sie geneigt wären, sich an einer Beratung über die Interessen der Syndikate zu be-

teiligen. Nachdem auch nicht eine einzige Absage erfolgte, sondern sich in vielen Kreisen die lebhafteste Zustimmung äußerte, ist als Tag der Konferenz der 9. April festgesetzt worden.“ [1])

Diese Konferenz zur Gründung eines „Syndikats der Syndikate“ hat dann, wie schon erwähnt, am 9. April stattgefunden. „In der Debatte wurde allseitig die Notwendigkeit der energischen und sachgemäßen Wahrnehmung der Interessen der Kartelle betont und der Vorschlag, den Zentralverband deutscher Industrieller mit dieser besonderen Wahrnehmung zu betrauen, mit lebhaftem Dank begrüßt.“ [2]) Beschlossen wurde die Schaffung einer gemeinsamen Vertretung der deutschen Kartelle. Nach den Ausführungen des Generalsekretärs Herrn Bueck soll es Hauptaufgabe der neuen Vereinigung sein „für den Fall, daß die Gesetzgebung wirklich in das Kartellwesen eingreifen sollte, dahin zu wirken, daß sie mit den Interessen des Kartellwesens vereinbart bleibe.“

Das „Syndikat der Syndikate“ entspricht nur einer jeder Organisation innewohnenden Tendenz zu noch strammerer Organisation. Daß die Syndikate danach streben, ihre Macht durch gemeinsames Handeln zu erhöhen, ist ihr gutes Recht und nur natürlich. Aber ebenso natürlich ist es, daß eine Interessenvertretung der Syndikate keine Interessenvertretung der Konsumenten ist, und also wäre es jetzt an der Zeit, daß die letzteren darüber berieten und beschlössen, was sie zur Wahrung ihrer Interessen gegenüber den Interessen der Syndikate tun können und müssen. Wenn der neue Kartellverband dahin wirkt, „daß die Gesetzgebung mit den Interessen des Kartellwesens vereinbart bleibe“, so hoffe ich, daß die vorstehenden und folgenden Ausführungen dahin wirken, daß

---

1) „Soz. Praxis“ No. 28 v. 10. April 1902.

2) „Soz. Praxis“ No. 29 v. 17. April 1902.

die Gesetzgebung im Sinne derselben mit den Interessen der Konsumenten vereinbart bleibe.

Noch sind wir in der Krisis, noch wird lamentiert über die „Überproduktion". Die Arbeitslosigkeit hat große Dimensionen angenommen. Man sollte das Eisen schmieden, so lange es heiß ist. Für den endlichen Erfolg wird viel darauf ankommen, daß die jetzige wirtschaftliche Lage benützt wird, die Köpfe für eine Idee zu gewinnen, die ihnen gänzlich neu ist. Und da man sich darüber keine Illusionen machen darf, daß hierzu Zeit gehören wird, so sollte keine Zeit verloren und sofort mit der Propaganda begonnen werden. Dann ist zu hoffen: „es bringt die Zeit ein anderes Gesetz."

Der Zusammenhang zwischen Verkaufspreis und Absatz.

> „In Summa: Pracht und Hoffahrt (Unternehmergewinn) nimmt zu, und im Gegenteil nimmt Handel, Wandel und Nahrung leider sehr ab.“
>
> (Klage eines Hamburger Bürgermeisters in den achtziger Jahren des 17. Jahrhunderts.)

Wenn der Bauer mit mühselig beschafftem Wasser endlich auf dem Felde angelangt ist, wo sein Vieh danach schmachtet, den Zapfen aus der Tonne zieht und es in die zum Tränken des Viehes aufgestellten Tröge laufen läßt und der letzte Trog läuft über, dann ist es für das Resultat dasselbe, ob es überläuft, weil des Wassers zu viel ist, oder weil der Tröge zu wenige sind. Könnte das schmachtende Vieh reden, es würde dem Bauern sicher keine Vorwürfe darüber machen, daß er zu viel Wasser gebracht, sondern darüber, daß er zu wenig Tröge aufgestellt hat.

Von Zeit zu Zeit bietet uns das Wirtschaftsleben das traurige Bild einer bei Überfluß schmachtenden Gesellschaft. Diese sieht nur das Überlaufen und spricht dann von Überproduktion. Sie untersucht nicht — ob zu viel Wasser angefahren ist, oder ob seit der letzten Fahrt Tröge vernichtet worden sind. Die großen Absatzkrisen des 19. Jahrhunderts sind die Wirkung gesteigerter Produktivität der Arbeit. Sie folgten allemal der großindustriellen Entwicklung auf dem Fuße. Die Handpumpe war durch die Dampfpumpe ersetzt, aber es waren noch nicht Tröge genug aufgestellt, die gesteigerte Produktion zu empfangen und so floß, zum Ent-

setzen der Schmachtenden, das labende Naß ihnen vorbei. Nach und nach wurden aber mehr Tröge aufgestellt, und als die Sauerbeckschen Indexzahlen für 45 als typisch betrachtete Waren allmählich von 72 in den Jahren 1889, 1890 und 1891 auf 61 im Jahre 1896 und immerhin noch auf 62,4 im fünfjährigen Durchschnitt der Jahre 1894—1898 gesunken waren, da waren Tröge genug aufgestellt, die ganze Produktion zu fassen. Im Jahre 1899 stieg aber die Indexzahl auf 68 und im Jahre 1900 gar auf 75. Solche Steigerung mußte natürlich alle Tröge zerschlagen, die seit 1884, wo die Indexziffer 76 war, aufgestellt worden waren. Was Wunder, daß die Produktion wieder überlief und wieder von Überproduktion und Absatzkrisen gesprochen wird. Ist das Überproduktion, wenn die Preissteigerung den Konsum einschränkt?!

Wenngleich die Sauerbeckschen Indexzahlen nur ein unvollkommenes Bild geben, ist es nicht schwer, auf Grund der in 1901 wieder auf 70 gesunkenen Indexzahl eine Besserung gegen 1900 vorauszusehen — an eine dauernde und gründliche Besserung ist jedoch nicht zu denken, so lange die Indexzahl nicht wenigstens wieder auf 65 herabgegangen ist. (Die Monopolindustrieen setzen ja aber die Preise sogar schon wieder hinauf!)

Auf Basis solcher Zahlen würde man ein noch viel sichereres Bild gewinnen können, wenn sie Grundwerte, Mieten und Frachten mit enthielten, eine noch größere Anzahl Waren mit einbezogen und im Verhältnis zu ihrem Konsum berücksichtigt wären.[1])

1) Letzteres ist von R. H. Inglis Palgrave in einem Memorandum geschehen, das er 1886 der Royal Commission on the Depression of Trade and Industry unterbreitet hat und in dem er die Preise der Jahre 1865—1869 = 100 gesetzt als Basis und die dem „Economist“ entlehnte Zahl 2200 als Konsumeinheit annimmt und von ihr den Prozentanteil berechnet, mit dem jeder Artikel am Gesamtkonsum der von ihm berücksichtigten 19 Artikel beteiligt ist. Eine in dieser Weise zusammengestellte Tabelle für die Jahre 1865—1885, in der jeder Artikel in jedem Jahr im Verhältnis zu seinem

Aber auch die Sauerbeckschen Indexzahlen genügen vollkommen (siehe Anmerkung), um in gleicher Weise, wie eben geschehen, auch für andere Krisen- und Prosperitätsjahre den Beweis zu erbringen, daß zwischen Warenpreisen und Absatzkrisen ein immanenter Zusammenhang besteht. Um zu beweisen, daß die Warenpreise mit der größeren oder geringeren Goldproduktion steigen und fallen, hat A. Sauerbeck im Märzheft 1887 des „Journal of the Statistical Society" unter dem Titel „Prices of Commodities" eine Arbeit veröffentlicht, in der er die englischen Jahresdurchschnittspreise von 45 Artikeln — eigentlich 56 teilweise kombinierte — zusammenstellt, den Durchschnitt dieser Preise in den Jahren 1867—1877 = 100 setzt und mit dem so gewonnenen Maßstabe die ebenso berechneten Warenpreise einer langen Reihe von Jahren ver-

---

Konsum berücksichtigt und die sich daraus ergebende Gesamtindexzahl mit derjenigen des „Economist" verglichen ist, befindet sich im Bulletin of the Department of Labor No. 39 — March 1902 (Washington) S. 201. Dasselbe bringt auch interessante Vergleiche anderer Systeme, z. B. S. 204 Sauerbecksche Indexzahlen, bei denen der Anteil der Artikel am Gesamtkonsum berücksichtigt ist, und aus denen hervorgeht, daß kein wesentlicher Unterschied zwischen diesen und den nach der Sauerbeckschen Methode gewonnenen Indexzahlen besteht. Z. B. 1896: 62 statt 61; 1897: 63,5 statt 62; 1898: 64.6 statt 64; 1899: 67,3 statt 68. Dieser geringe Unterschied hat das Department of Labor veranlaßt, eine der Sauerbeckschen analoge Methode anzuwenden, um für 261 Artikel Indexzahlen und aus diesen 9 Gruppen zusammenzustellen, aus denen Gesamtindexzahlen für die Preise in den Vereinigten Staaten für die Jahre 1890—1901 gewonnen worden sind, deren Basis die Durchschnittspreise 1890—99 bilden. (Bulletin No. 39; 1902 S. 234—35). Auf dieser Basis sollen sie auch ferner festgestellt werden. Eigene Indexzahlen für 223 Artikel, basiert auf dem Durchschnitt des Jahres 1860, und zusammengestellt für die Zeit von 1840—1891, hat das United States Senate finance Committee ausarbeiten lassen. In denselben sind die Artikel und die Miete in demjenigen Verhältnis berücksichtigt, in dem sie zu einander in einer großen Anzahl (2561) Haushaltungsbudgets stehen. Dadurch sind aber die Artikel des reproduktiven Konsums wieder nicht genügend berücksichtigt. Durch stärkere Einbeziehung derselben ist dieser Nachteil der Aufstellung von Mr. Aldrich jetzt von Professor Roland P. Falkner in einer Aufstellung für die Jahre 1890—99 verbessert und im Bulletin of Depart-

gleicht. Die so gewonnenen Indexziffern dieser 45 Artikel (von 1846—66 nur für 43, von 1867—72 nur für 44 Artikel) hat er für die Jahre 1846 bis 1885 erst einzeln und dann zusammen[1]) in einer Tabelle aufgeführt. Er hat nur Artikel berücksichtigt, deren Jahres-Produktion und -Import in England zusammen eine Million £. überstiegen und zwar die bedeutenderen Artikel mit einer größeren Anzahl Indexzahlen z. B. Weizen (incl. Mehl) mit drei, Ochsen-, Hammel- und Schweinefleisch, Eisen, Kohlen, Baumwolle, Wolle und Häute (incl. Leder) mit je zwei Zahlen. Und wo er fand, daß eine Notierung der Bedeutung des Artikels nicht gerecht wurde, nahm er zwei Notierungen und berechnete die Indexzahl vom Durchschnitt beider, z. B. bei Kaffee, Thee, Flachs, Hanf, Merinowolle, Häute, Talg, Leinöl und Holz, während er

ment of Labor No. 27 — March 1900 S. 275 und No. 30 veröffentlicht worden. Die Gesamtindexzahlen von 90 Artikeln, die beiden Aufstellungen gemeinsam sind, sind im Bulletin No. 38 — January 1902 S. 123 für die ganze Zeit 1840—1899 veröffentlicht. Dort sind sie mit den Löhnen zusammengestellt und für jedes Jahr die Kaufkraft der Löhne berechnet. (Siehe hinten, Tabelle V, die auch analoge englische Zahlen aufführt.) Außerdem wird vom Treasury Department im Monthly Summary of Commerce and Finance of the United States für den ersten jeden Monats eine Indexziffer der Großhandelspreise der wichtigsten Waren — unter Weglassung der Luxusartikel — veröffentlicht, in der jeder Artikel im Verhältnis zu seiner Bedeutung berücksichtigt ist. Bulletin No. 18 — September 1898 S. 668—69 bringt Vergleiche von Löhnen in England, Frankreich, Belgien und den Vereinigten Staaten für die Jahre 1870—1898. — Nirgendwo aber begegnen wir deutschen Zahlen. Bei einem Ausgabenetat von jährlich 7 Milliarden Mark haben die deutschen Regierungen bisher nicht ermöglichen können, daß wir diesen Zahlen anderer Länder, deutsche Zahlen von gleicher Bedeutung gegenüberstellen können. Es ist dringend erforderlich, eine deutsche Warenindexziffer zu schaffen, in der alle Artikel fm Verhältnis zu ihrem Konsum berücksichtigt sind, eine Indexzahl, in der aber nicht nur die Großhandelspreise, die mehr für den reproduktiven Konsum maßgebend sind, sondern auch die Kleinhandelspreise, von denen die Konsumfähigkeit der Massen bestimmt wird, berücksichtigt sind. Letzteres ist um so dringender, als von Jahr zu Jahr die Anzahl der Artikel wächst, deren Kleinhandelspreise von Monopolen vorgeschrieben werden.

1) Sauerbeck, S. 68 des Sonderabdruckes.

Artikel, über die er sich zuverlässige Preise nicht beschaffen konnte (Wein, Spiritus, Tabak), fortließ. So gewinnen seine Indexzahlen für unseren Zweck einen erhöhten Wert. Sie bieten uns mehr als eine Möglichkeit des Vergleiches der Durchschnittspreise. Sie liefern uns, wenn auch nur ungefähr, die Möglichkeit der Gewinnung eines Urteils darüber, in welchem Verhältnis die in den Indexzahlen zum Ausdruck gebrachten Preisveränderungen die allgemeine Kaufkraft verändert haben müssen. Und wenn der Zweck, zu dem Sauerbeck seine mühevolle Arbeit gemacht hat und fortsetzt, — der Beweis, der für die Produktion, resp. den Warenumlauf „zu kurzen Golddecke" — inzwischen auch ins Wasser gefallen ist,[1]) für unseren Zweck hat seine Arbeit und sein System einen hohen Wert. Sauerbeck hat seine ursprüngliche Arbeit mehrfach ergänzt und im Journal of the Royal Statistical Society veröffentlicht[2]). — Auch die Londoner „Finanz-Chronik" bringt seine Indexzahlen noch jeden Monat — so daß wir die Sauerbeckschen Indexzahlen bis incl. erste Hälfte 1902 bringen können. Wir können sie aber auch rückwärts bis 1818 bringen, bis zu welchem Jahre Sauerbeck sie in genannter Arbeit[3]) gibt — allerdings nur für 31 Artikel — und auch nicht, wie seit 1846, für die einzelnenWaren und dann diese wieder in 6 Hauptgruppen zusammengezogen, sondern nur in einer Endziffer.

Sauerbeck hat seiner Arbeit eine graphische Darstellung seiner Indexzahlen für den Zeitraum 1820—1885 beigefügt, die ich bis 1901 ergänzt, endstehend wiedergebe. Da ist es denn interessant zu sehen, wie die von der graphischen Linie gebildeten Berge *ausnahmslos* die bekannten Krisenjahre darstellen. Den Durchschnitt der Jahre 1867—77 = 100 gesetzt,

1) Vergl. das Kapitel „Der Regulator der modernen Wirtschaft" in des Verfassers „Die Wirtschaft" etc. S. 467 ff.

2) Zuletzt 31 st March 1902, S. 87 (S. 86 gibt für die vorangegangenen Veröffentlichungen Jahr und Seitenzahl an.)

3) S. 54 des Sonderabdruckes.

beginnt die Indexziffer — siehe hinten Tabelle I — im Jahre 1818 mit 142, fällt hintereinander auf 121, 112, 106, bis auf 101 im Jahre 1822. Nun steigt sie erst langsam auf 103, im Jahre 1823, dem Jahre des Inkrafttretens der „Corn Laws“, dann auf 106, um im nächsten Jahre, 1825, mit einem Satz auf 117 zu springen. Solche Preise konnte die Wirtschaft im Jahre der ersten öffentlichen Eisenbahn — und der ersten Dampferfahrt nach Ostindien — wo in England schon allgemein mit der Dampfmaschine gearbeitet wurde, und in einem Jahre der Einführung zahlreicher neuer Maschinen — z. B. in Rochdale — nicht mehr vertragen und so haben wir die erste Krisis unseres Zeitraumes, gleichzeitig die erste große Krisis des 19. Jahrhunderts.[1])

1) 1810 hatte Girard in Paris die von Napoleon I. gestellte Aufgabe „Flachs auf Maschinen zu spinnen“ gelöst und 1820 war die Erfindung schon in Wien eingeführt. Anfang des Jahrhunderts waren auch auf dem Kontinent, namentlich in Deutschland und Österreich, begünstigt durch die Kontinentalsperre, mechanische Spinnereien errichtet worden. 1822 hatte Roberts in Manchester den schon 1813 von Horrocks verbesserten und in die Baumwollmanufaktur eingeführten mechanischen Webstuhl zu großer Vollendung gebracht. 1808 hatte Jaquard seine Musterwebmaschine erfunden, von der in Frankreich 1812 bereits 18 000 in Tätigkeit waren. Im Krisenjahr 1825 arbeiteten von den 30 000 in Lyon und Umgegend im Gang befindlichen Webstühlen schon über ein Drittel mit der Jacquard-Maschine, die man in England auch mit dem mechanischen Webstuhl verband. 1810 hatte Dollfuß den Dampffarbendruck erfunden, nachdem schon 1805 Burton Kattundruckwalzen erfunden hatte. 1820 war die eiserne Druckpresse erfunden worden. Die Gasbeleuchtung war eingeführt, wichtige Chemikalien waren entdeckt worden, die große Dienste leisteten. 1812 war die Kunstmühle erfunden worden. 1825 wurden Stearinkerzen hergestellt. 1801 wurde die Häckselschneidemaschine von Lester, 1811 die Smith'sche Mähmaschine in England erfunden, 1809 die Cylindermaschine zur Papierfabrikation. 1820 war in Deutschland der Farbendruck erfunden, 1823 in England der Farbendruck im Buchdruck, 1813 die Galvanoplastik; 1802 war das Knochenmehl als Düngemittel angewandt und im selben Jahre das Guano nach Europa gebracht, 1804 und 1814 ward die Mähmaschine verbessert, 1801 die Chlorbleiche auf Papier angewendet, 1803 und 1816 die Papiermaschine zur Erzeugung endlosen Papiers erfunden und verbessert, 1817 die Papyrographie, 1806 die hydrostratische, 1817 die hydraulische Presse erfunden, 1816 in

Ihre räumliche Ausdehnung hängt nicht nur mit dem Grade zusammen, in dem die damalige Wirtschaft schon Weltwirtschaft war (der Außenhandel der Hauptländer betrug damals ca. $^1/_4$ desjenigen von 1860, $^1/_9$ desjenigen von 1894) sondern in erster Linie wohl damit, daß die Errungenschaften der Wissenschaften Ende des 18. und Anfang des 19. Jahrhunderts nicht nur in England, sondern auch in den anderen zivilisierten Ländern, eine Periode der Entdeckungen und Erfindungen zur Folge gehabt hatte, wie sie namentlich auch in Anbetracht der kurzen Zeitspanne innerhalb derer die Erfindungen und Entdeckungen gemacht wurden, einzig dasteht in der Weltgeschichte.

Die von dieser Unsumme des technischen Fortschrittes

England die ersten eisernen Schiffe erbaut, 1823 die Delislesche Schiffsschraube, 1803 die Schnellpresse in der Druckerei, 1819 die elastische Schwärzwalze angewandt, 1815 die Davy'sche Sicherheitslampe, 1822 die Spektralanalyse erfunden. 1810 war der Stahlguß in England erfunden. 1819 hatte Gabelsberg seine Stenographie erfunden. 1803 Stereotypie nach Stanhopes Methode, 1816 Stereotypieplatten von James Watt im Buchdruck angewandt. 1809 und 1816 elektrische Telegraphen erfunden, 1804 der Themsetunnel erbaut, 1814 künstliches Ultramarin hergestellt. 1800 die Brückenwage konstruiert, 1818 das Wasserglas technisch angewandt, 1815 die Zinkographie, 1820 das Zündhütchen erfunden. 1811 Zucker und Stärkemehl hergestellt. 1807 befuhr Fulton mit seinem Dampfer „Clermont" den Hudson mit einer Geschwindigkeit von fünf englischen Meilen, der gleich nach der Versuchsfahrt als Passagierdampfer benutzt wurde. 1818 lief in New-York der für die Fahrt New-York—Liverpool—Savannah bestimmte Dampfer Savannah vom Stapel und vollendete seine erste Fahrt von Savannah bis Liverpool in 26 Tagen. Bald erreichten die Amerikaner eine Geschwindigkeit von 10 Knoten und 1823 befuhren schon 300 Dampfer die Flüsse, Seen und Küsten Amerikas. 1812 fuhr der erste regelmäßig gehende Dampfer zwischen Greenok und Glasgow und fast gleichzeitig machte ein anderer Dampfer in Europa die erste Reise zur See. 1815 fuhren in England schon 20, 1823 über 160 Dampfer. 1818 wurden Rhein und Elbe befahren, 1820 die Dampfschiffahrt in Frankreich eröffnet. 1825 wurde die General Steam-Navigation Company, die erste größere Dampfschiffahrtsgesellschaft gegründet, die eine Geschwindigkeit von 9 Knoten erreichte und im selben Jahr vollendete ein englischer Dampfer die erste Fahrt nach Ostindien, ausschließlich mit Dampfkraft in 113 Tagen.

erzielte Produktivität der Arbeit, die sich bereits 1815 in einer kleineren Krisis geltend gemacht hatte, findet in den Preisen der nächsten Jahre ein beredtes Zeugnis. Von 1825 auf 1826 fiel die Indexzahl von 117 auf 100, noch eine Zahl tiefer, als sie 1822 bei der Zahlungseinstellung der Bank von England gefallen war, fiel 1827 weiter auf 97, blieb so 1828, fiel dann 1829 auf 93 und langte 1830 bei 91 an, erholte sich 1831 auf 92, fiel aber 1832 wieder weiter auf 89, stieg 1833 auf 91, fiel 1834 wieder auf 90, stieg 1835 auf 92, um dann ähnlich wie 1825 — nur nicht ganz so stark — in einem Jahre um 10% auf 102 im Jahre 1836 zu springen. Das war des Guten aber schon zu viel, denn die Technik hatte inzwischen auch weitere Fortschritte gemacht, namentlich war die Dampfkraft mehr und mehr in Anwendung gekommen. In Belgien und Deutschland war 1835 die erste Dampflokomotive gefahren. So hätten wir denn wieder einen Krach. Die Indexzahl fiel auf 94 im Jahre 1837, stieg allerdings durch schlechte Ernten 1838 wieder auf 99 und 1839 und 1840 auf 103. Als aber die Erntewirkung vorüber war, setzte sie ihren natürlichen Weg fort, indem sie 1841 wieder auf 100, 1842 auf 91, 1843 auf 83 fiel. Große Eisenbahnspekulationen in den Jahren 1843—46, Kartoffelkrankheiten in 1845 und 1846 ermöglichten wieder eine Steigerung auf 84 in 1844, 87 in 1845 und 89 in 1846. Da kam die irische Hungersnot, in der die Indexzahl für Getreide, Kartoffeln etc. von 106 im Jahre 1846 auf 129 im Jahre 1847 sprang, diejenige für Fleisch von 81 auf 88. Dadurch sprang die Gesamtindexzahl im Jahre 1847 von 89 auf 95. Da rüttelte das Revolutionsjahr an dem eben wieder erbauten Hausseturm und er brach auf 78 im Jahre 1848 zusammen und fiel im nächsten Jahr noch weiter auf 74. 1850 aber erholte sich die Indexziffer wieder auf 77, ohne sich da behaupten zu können. So war sie denn im Jahre 1851, bei 75 auf dem für lange Zeit niedrigsten Punkt, angelangt. Die Revolution war vorüber und mit der Reaktion setzte auch

eine Reaktion der Preise ein. Die Indexzahl stieg 1852 auf 78, schnellte 1853 in die Höhe auf 95 und 1854 gar auf 102 konnte sich aber schon nicht recht behaupten und so gab es 1855 eine kleine Reaktion auf 101, worauf die Indexzahl auch 1856 blieb, um dann 1857 den Versuch zu machen, noch höher zu kommen. Als sie in diesem Jahre auf 105 angelangt war, war aber auch wieder die Krisis da, dieses Mal im September und Dezember gleichzeitig in Amerika, England und Hamburg. Der vierjährige Hausseturm brach jetzt in einem Jahre von 105 auf 91 im Jahre 1858 zusammen. Nun folgen zwei Jahre der Reaktion: 1859: 94; 1860: 99. Im nächsten Jahre schienen die Preise wieder ihren natürlichen Weg abwärts gehen zu wollen — natürlich, denn trotz der enormen Zunahme der Produktivität der Arbeit in den ersten 60 Jahren des 19. Jahrhunderts, waren die Preise schon wieder über den Preisen von 1828 — nachdem aber die Indexzahl im Jahre 1861, 98 gewesen war, brach der amerikanische Bürgerkrieg aus und der Baumwollpreis in Liverpool, der 1860 bereits auf einen Durchschnitt von 6¼ d heruntergegangen war, stieg 1862 auf einen Durchschnitt von 17¼ d, 1864 sogar auf 27½ d, war 1865 sogar noch 19 und 1866 noch 15½ d, 1867 noch 10⅞ d. Dementsprechend sprang die Indexzahl für Textilwaren von 92 im Jahre 1861 auf 123 im Jahre 1862, dann auf 149, 162 und ging dann auf 134, 130, 110. Die Gesamtindexzahl ward dadurch erhöht im Jahre 1862 auf 101, 1863: 103, 1864: 105 und ging nach beendetem Kriege 1865 wieder auf 101. Da brach der Krieg von 1866 aus und brachte die Indexzahl durch hohe Getreidepreise, die in den nächsten Jahren noch höher waren — Indexzahl für Getreide 1865: 84, 1866: 95, 1867: 115, 1868: 113, 1869: 91, 1870: 88 — auf 102. Das ist der Stand, bei dem 1836 die Krisis ausgebrochen war und der ohne die Bürgerkriege in Amerika und Deutschland auch nicht wieder erreicht worden wäre. Daher nahmen die Preise gleich nach dem Kriege von 1866 auch wieder ihre natürliche

Richtung. Indexzahl 1867: 100, 1868: 99, 1869: 98, 1870: 96. Der deutsch-französische Krieg von 1870—71 brachte zunächst die Indexziffer für Getreide von 88 in 1870 auf 94 in 1871, auch die Fleischpreise stiegen, „andere Artikel" stiegen um 6 Punkte. So stieg die Gesamtindexzahl 1871 wieder auf 100. Nach dem Kriege aber ging eine wilde Hausse los. Getreide stieg nochmals um 7 Punkte, Fleisch um 1, Kolonialwaren um 4, Mineralien gar von 93 auf 127, Textilwaren von 103 auf 114, „diverse Artikel" von 105 auf 108, so daß die Gesamtindexzahl von 100 auf 109 hinaufsprang. Daß bei solchen Preisen, angesichts der damals schon sehr bedeutenden Produktivität der Arbeit enorme Gewinne eingesteckt werden mußten, versteht sich von selbst. So leichter Verdienst schmeckte und reizte. Alle Welt wollte daran teilhaben. So beteiligten sich immer neue Kreise an den Käufen, was durch die inzwischen bereits stark verbreitete Form der Unternehmungen als Aktiengesellschaft sehr erleichtert war. Durch die allgemeine Nachfrage, auch den Verhältnissen gänzlich fernstehender Kreise, wurden die Preise noch weiter in die Höhe getrieben und so langte die Gesamtindexziffer 1873 auf eine Höhe, wie sie seit dem ersten großen Krisenjahre des Jahrhunderts, dem Jahre 1825, nicht wieder erreicht worden war, wie sie seitdem nie wieder erreicht worden ist und nie wieder erreicht werden wird; sie stieg auf 111.

Die Steigerung von 11 % gegen die Indexziffer von zwei Jahren zuvor, war hauptsächlich durch die Steigerung der Mineralien bewirkt worden, deren Indexziffer von 93 im Jahre 1871 auf 141 im Jahre 1873 gestiegen war, während Getreide gleichzeitig von 94 auf 106, Fleisch von 100 auf 109, Kolonialwaren von 100 auf 106, „diverses" von 105 auf 106 gestiegen und Textilwaren unverändert waren. Kein Wunder also, daß die eigentliche Industrie den Krach am meisten spürte, hatte sie doch auch am meisten gesündigt, resp. war in ihren Werten am meisten gesündigt worden.

Man muß sich nur vergegenwärtigen, welche Fortschritte die Technik 1873 schon gemacht hatte, welche Höhe der Eisenbahn- und Dampfschiffverkehr schon erreicht hatte, um der Ungeheuerlichkeit inne zu werden, welche in einer Indexziffer von 111 im Jahre 1873 lag. Wenn man die Linie verfolgt, welche von jetzt ab die Indexziffer beschreibt, sieht man erst, wie durch Kriege — zuerst durch den indischen Krieg von 1858, dann den amerikanischen Bürgerkrieg 1861—64, dann den Krieg von 1866 und schließlich denjenigen von 1870—71 — die natürliche Richtung unterbrochen worden ist, den die Indexzahl 1857—58 eingeschlagen hat. Nach dem „großen Krach" von 1873 fielen die Preise ununterbrochen von 111 auf 102, 96, 95, 94, 87 und 83 im Jahre 1879 und wären auch im Jahre 1880 weiter gefallen, wäre es nicht das schlechteste Erntejahr des Jahrhunderts gewesen, so daß die Indexzahlen für Lebensmittel von 90 auf 94, für Textilwaren von 74 auf 81 stiegen. So stieg denn die Gesamtindexziffer im Jahre 1880 noch einmal auf 88, um vermutlich auch diese Höhe nie wieder zu erreichen. Jetzt fällt sie hintereinander auf 85, 84, 82, 76, 72, 69 und 68, steigt 1888 wieder auf 70, 1889 auf 72 und diese Steigerung von 4 Punkten über den niedrigsten Punkt genügt jetzt schon, eine Krisis hervorzurufen. Diese gibt der Linie der Indexziffer ihre natürliche Richtung wieder. Sie fällt, nachdem sie sich 3 Jahre lang auf 72 gehalten, auf 68, bleibt so auch 1893, fällt dann auf 63, 62 und langt 1896 auf 61, dem niedrigsten Punkt des 19. Jahrhunderts, an. Eine Riesenindustrie, ein Bombengeschäft entwickelt sich auf der Basis dieser Preise, die sich aber leider nicht lange behaupteten. Denn von 62 im Jahre 1897 stieg die Indexziffer auf 64 im Jahre 1898.

Die in umgekehrter Richtung der Indexziffer ebenso rapide fortgeschrittene Produktivität der Arbeit resp. die durch sie erzeugte Riesenproduktion schadete der Wirtschaft, angesichts der niedrigen Preise nicht

das mindeste. Trotz Riesenproduktion hörte man nirgend über Absatz oder Preise klagen. War doch ersterer gut, infolge der letzteren, und letztere, trotz ihres niedrigen Niveaus gut, infolge der enorm gestiegenen Produktivität der Arbeit. Erst als die um 10% — auf 68 — gestiegene Indexzahl im Jahre 1899 den Konsum bremste, lief die Produktion wieder über, und drohte das Wirtschaftsleben wieder zu ersäufen, als im Jahre 1900 gar die Dampfbremse — Indexziffer 75 — an den Konsum gelegt wurde.

Natürlich ist auch die Krisis wieder da und würde noch ganz andere Wirkung haben, hätten sich nicht inzwischen Institutionen etabliert, die mildernd einwirkten, wie z. B. Konsumvereine und Arbeitslosenunterstützung in Gewerkschaften. 16 Jahre muß man zurückgehen um eine höhere Indexziffer zu finden. Zur Gesundung der Verhältnisse genügt der Rückgang auf 70 im Jahre 1901 jedenfalls nicht. Zehn Jahre muß man zurückgehen, um eine höhere Indexziffer anzutreffen. Es ist das Indexziffer 72 in den Jahren 1889—91, die damals schon eine Krisis herbeiführte. Wir werden noch Gelegenheit haben zu sehen, daß die Produktivität der Arbeit inzwischen noch wieder wesentlich gestiegen ist. Wenn trotzdem die inzwischen vor sich gegangene Monopolentwicklung höhere Preise als damals ermöglichte, so konnte das nur unter gleichzeitiger Zunahme der Arbeitslosen geschehen.

Daß die Sauerbeckschen Indexziffern, basiert auf englischen Preisen, ein ziemlich getreues Bild auch unserer Krisen geben, liegt daran, daß die Preise des englischen Marktes die Preise der ganzen Welt beeinflussen. Wir haben jedoch die Möglichkeit, das Krisenbild auch im Spiegel deutscher Preise zu sehen. Es sind das die amtlichen handelsstatistischen Zusammenstellungen in Hamburg, die uns von 1847 bis 1891 zur Verfügung stehen. Von ihnen sagt Dr. Ad.

Soetbeer[1]): „Sie gewähren ein so umfassendes und zuverlässiges Material zur Ermittlung von jährlichen Warenpreisen im Großhandel, wie es, soweit uns bekannt, sonst nirgend zu beschaffen ist.“ „Hamburg hat während des genannten Zeitraumes für fast alle Rohprodukte die Bedeutung eines großen Marktes behauptet, und zwar als Freihafen ohne Beeinflussung durch Zölle und Differentialabgaben. Die dort eingeführten Waren sind innerhalb acht Tagen schriftlich unter Angabe des Gewichts nach handelsüblicher Bezeichnung angemeldet. Der Wert ist, getrennt für jede Warengattung, entweder nach dem Börsenpreise des Tages, an dem die Deklaration beschafft ward, oder, wenn für Gegenstände ein solcher nicht besteht, nach dem erweislichen Werte, als welcher in Ermangelung anderer Nachweise der Einkaufspreis mit Hinzurechnung der bis zur Einfuhr erwachsenen Kosten gilt, angegeben. Nach den eingereichten Deklarationen, welche einer aufmerksamen Prüfung unterliegen, wurden vom handelsstatistischen Bureau spezielle tabellarische Übersichten der Einfuhr und Ausfuhr nach Quantität und Wert der Waren zusammengestellt.“ „Eine wesentliche Änderung haben die Zusammenstellungen indeß noch dadurch erfahren, daß jetzt eine Reihe sehr wichtiger Artikel zur Vervollständigung aufgenommen ist, für welche die kaufmännischen Deklarationen keinen Nachweis liefern, deren durchschnittliche Engrospreise seit 1847 indeß aus den Jahresabrechnungen hamburgischer Verwaltungen (Krankenhäuser und andere Anstalten) zu entnehmen waren; es sind dies insbesondere Fleisch, Butter, Milch und Eier.“

Auf diese Weise sind ihrem genauen Umfang und genauem Werte nach 318 Artikel fortlaufend notiert und die Durchschnittspreise für jedes Jahr berechnet. Die 100 be-

---

1) Materialien zur Erläuterung und Beurteilung der wirtschaftlichen Edelmetallverhältnisse und der Währungsfrage. Berlin 1886, S. 97.

deutendsten Artikel sind herausgewählt, tabellarisch zusammengestellt und ihre Indexzahl berechnet, wobei die Preise von 1847—50 = 100 gesetzt sind. Diesen 100 Artikeln sind noch 14 Artikel der englischen Handelsstatistik hinzufügt. So haben wir hier eine Übersicht über 114 Artikel während des Zeitraumes 1851—1891. (Weiter ist die Aufstellung nicht fortgeführt worden.) Siehe hinten Tabelle II. Die Indexzahlen der Hamburger Statistik haben vor den englischen voraus, daß sie sich auf $2^1/_2$ mal so viel Waren beziehen, und daß sie die tatsächlich für dieselben gezahlten Preise wiedergeben. Sie besitzen aber gegen die englischen den bedeutenden Nachteil, daß sie die relative Wichtigkeit der Artikel nicht berücksichtigen und nur für einen kürzeren Zeitraum vorhanden sind.

Von Herrn Direktor Heinz vom Hamburger handelsstatistischen Bureau sind dann noch die Preise der 100 Artikel (ohne die 14 englischen) während des Zeitraumes von 1871 bis 1890 zusammengestellt und mit den Durchschnittspreisen in den Jahren 1867—1877 verglichen worden. Derselbe war so freundlich, mir seine, bisher nicht veröffentlichten Tabellen zur Verfügung zu stellen. Siehe hinten Tabelle III.

Das Zahlenbild dieser Tabellen ist dasselbe, das wir schon an der Hand der Sauerbeckschen Indexzahlen kennen gelernt haben. Nur sind die Bewegungen weniger heftig, weil die Wichtigkei der Artikel — leider — nicht berücksichtigt ist und daher z. B. der Indigopreis die Indexziffer ebenso stark beeinflußt, wie der Weizenpreis oder der Roggenpreis.

Immer aber folgen, wie aus endstehenden Tabellen I—V ersichtlich, die Krisenjahre den Jahren abnorm hoher Preise. Immer sind solche im Jahr des Eintretens der Krisis plötzlich in die Höhe gegangen. Ganz allgemein ist der Eindruck der, daß die Preise künstlich noch hoch gehalten worden sind, als sie innerlich die Berechtigung zu solcher Höhe schon verloren hatten, daß die Gewöhnung der Käufer an eine gewisse Preishöhe es ermöglichte, denselben noch die alten Preise abzu-

nehmen, nachdem eine bedeutende Steigerung der Produktivität der Arbeit bereits die Lieferung zu wesentlich niedrigeren Preisen ermöglicht hatte, daß auf diese Weise Riesenvermögen entstanden, die zur Nachahmung — durch Selbständigmachen der Angestellten, durch Beteiligung Fernstehender etc. — reizten, mit der doppelten Wirkung einer einerseits momentan stärkeren Arbeiterbeschäftigung und dadurch des Überbietens der Konkurrenz zur Erlangung von Arbeitskräften und andrerseits des Unterbietens der Konkurrenz zur Erzielung des Absatzes. Dadurch Zusammenbruch der Preise unter das durch den augenblicklichen Stand der Produktivität der Arbeit gerechtfertigte Niveau, weil die Käufer durch das fortwährende Preissinken ängstlich gemacht, glauben, umso billiger anzukommen, je länger sie mit der Deckung ihres Bedarfes warten, weil die Verkäufer Angst haben, mit jedem Augenblick den sie länger warten, mit noch niedrigeren Preisen vorlieb nehmen zu müssen. Beide haben ja keine Ahnung von dem derzeitigen Stande der Produktivität der Arbeit.

Das sicherste Mittel gegen diesen Gang der Dinge, der unvermeidlich ist, so lange noch eine Steigerung der Produktivität, und so lange noch Konkurrenz stattfindet, wäre jedenfalls eine allgemeine Begrenzung des Unternehmergewinnes. Demgegenüber wird man aber geltend machen, daß jeder ein Anrecht darauf habe, die ganze Frucht seines Fleißes und seiner Intelligenz zu ernten. Es sei mir gestattet, hierauf mit einem Gleichnis zu antworten.

Vom Propheten Jonas wird uns berichtet, wie er der sündigen aber reuigen Großstadt Ninive den Untergang verkündet hat und nun aus der Ferne ihr Schicksal beobachtet. Er hat von vornherein nicht an ihren Untergang geglaubt und sich gegen die Mission gesträubt. Nun verzehrt ihn gleichzeitig der Gedanke als falscher Prophet zu gelten geistig, die Glut der Sonne physisch. Da entsproßt dem Boden ein „Kikajon“; mit fabelhafter Geschwindigkeit schießt er empor

und Jonas setzt sich in den Schatten des Haussebaumes und freut sich seiner unendlich. Er weiß nicht, daß der Wurm an seiner Wurzel nagt und ist zu Tode betrübt, als er beim ersten Windhauch zusammenbricht. Da wird ihm die Lehre: „Dich jammert der Zusammenbruch des Haussebaumes, den Du nicht gepflanzt und nicht gepflegt hast, des Großen, der über Nacht entstanden und wieder in Nacht vergangen und Mich sollen nicht jammern die großen Massen, die weder rechts noch links wissen?!"

Gewiß soll jeder die ganze Frucht seiner Arbeit genießen. Die großen Unternehmergewinne sind aber nicht immer die Frucht der Arbeit derer, die sie einheimsen. Wenn ein Stephenson, Siemens oder Marconi eine Reihe von Jahren den Hauptnutzen seiner Erfindung hat, dagegen ist nichts einzuwenden. Aber ein anderes ist es Lokomotiverfinder, ein anderes Lokomotivführer sein.

Seitdem Stephenson die Lokomotive erfunden, ist es nicht mehr schwer, Lokomotivführer sein. Hat dieser auch noch ein Anrecht am Hauptgewinn der Eisenbahn? Wenn durch den Bau einer Eisenbahnlinie oder durch Anwendung der Entdeckungen und Erfindungen Anderer, kurz, durch steigende Produktivität der Arbeit eine Industrie wesentlich niedrigere Herstellungskosten bekommt und nun ihr Unternehmergewinn ins Riesengroße steigt, ist das ausschließlich ihr Verdienst, oder ist dieser Unternehmergewinn nicht vielmehr ein Kikajon, „den Du nicht gepflanzt und nicht gepflegt hast, der über Nacht entstanden ist"!? Und wenn wir nun sehen, wie solcher großer Unternehmergewinn aufgebaut ist aus der Entbehrung und dem Elend der Massen, sollen wir da nicht vielmehr Erbarmen haben mit diesen Massen, sollen wir uns da nicht des Wurmes freuen, der an seiner Wurzel nagt, der Konkurrenz, die ihn morgen herabdrücken wird?! Wie aber, wenn es morgen keine Konkurrenz mehr gibt?! Sollen wir Institutionen dulden, die immer und ewig den Nutzen der

steigenden Produktivität der Arbeit einstecken, „den sie nicht gepflanzt und nicht gepflegt haben“?! Und andrerseits, sollen wir die konkurrenzlosen Institute aufheben, die grade durch ihre Form so viel beitragen zur Steigerung der Produktivität, zur Regelmäßigkeit, zur Organisation der Wirtschaft?! Wie machen wir es denn heute mit einem Stephenson? Lassen wir ihm ewig die Frucht seiner Arbeit? Sagen wir ihm nicht vielmehr nach 15 Jahren: Du hast Deinen Teil gehabt, nun ist die Reihe an uns?! Ist das nicht auch eine Begrenzung der Frucht der Arbeit?! Und sie ist berechtigt, denn selbst die geistreichste Erfindung basiert wieder auf den Geisteskindern Anderer. Hätte Stephenson die Lokomotive erfunden, wären ihm nicht Watt, Trevithik, Vivian, vorangegangen, hätte nicht längst die Fortbewegung auf Schienen existiert und hätte ihm nicht Booth, der Generalsekretär der Liverpool-Manchester-Eisenbahngesellschaft, für die er seine „Rocket“ baute, die Idee des Röhrenkessels gegeben, der eine schnellere Dampfentwicklung ermöglichte? Was wäre Siemens geworden ohne Volta und Galvani, Marconi ohne Hertz? So ist auch der Rechtstitel der Begrenzung des Unternehmergewinnes, daß er nie das ausschließliche Produkt der Arbeit des einzelnen Unternehmers und des einzelnen Unternehmens ist.

Am 19. März 1902 eröffnete der Prinz von Wales das National-Laboratorium für physikalische Untersuchungen zu Teddington. Seine bei dieser Gelegenheit gehaltene Rede gipfelte gleich derjenigen, die er nach der Rückkehr von seiner Weltreise in der Guildhall gehalten, in dem Mahnruf: Wache auf, England! Die Eröffnung, sagte er, sei von größter Bedeutung für die Entwicklung der Industrie; zum erstenmale werde der Versuch gemacht, die Wissenschaft dem kommerziellen und industriellen Leben nutzbar zu machen. Der Nation gehe die Erkenntnis des rechten Weges zur Behauptung der kommerziellen Suprematie auf. Die Wettbewerber hätten der Anwendung der Wissenschaft auf die In-

dustrie schon lange Aufmerksamkeit zugewendet, vor allem sei in dieser Beziehung auf Deutschland hinzuweisen.

Das ist richtig. So weit „made in Germany“ über „home made“ gesiegt hat, war das zu einem großen, vielleicht zum größten Teil der Sieg der deutschen Wissenschaft. Die Wissenschaft aber ist Gemeingut. Die Früchte, die sie zeitigt, gebühren der Gesamtheit. Soweit der Unternehmergewinn ihre Frucht ist, wird er daher mit Recht für die Gesamtheit reklamiert.

Die letzten deutschen Krisen im Spiegel deutscher Inlandspreise.

Im letzten Drittel des neunzehnten Jahrhunderts hat das deutsche Wirtschaftsleben sich sehr selbständig entwickelt und seine eigenen Krisen durchgemacht, die an der Hand deutscher Inlandspreise verfolgt, resp. auf ihren Ursprung hin geprüft werden müssen. So war die niedrigste Sauerbecksche Indexziffer vor der Krisis von 1889/90, während der sie auf 72 stand, 68 im Jahre 1887. Eine Steigerung von 6 % reicht zur Erklärung der Krisis aber schwerlich aus. In England ist sie allerdings wohl nicht heftiger verlaufen, als dieser Steigerung entspricht, wohl aber in Deutschland. Zur Prüfung des Ursprungs der deutschen Krisen sind überdies selbstredend deutsche Inlandspreise den Hamburger Preisen vorzuziehen, die mit Ausnahme von Fleisch, Butter, Milch und Eiern Weltmarktpreise sind. Namentlich seit Einführung des Schutzzollsystems gehen die deutschen Inlandspreise einen bis zur ungefähren Höhe des Zoll- und Frachtschutzes unabhängigen Weg, auf dem wir ihnen zur Gewinnung eines maßgebenden Urteils folgen müssen.

Das erste Heft 1902 der Vierteljahrshefte zur Statistik des deutschen Reiches bringt „Großhandelspreise wichtiger Waren an deutschen Plätzen in den zwanzig Jahren 1882—1901". Wenn wir hier auch nur wenige Waren über einen längeren Zeitraum zurück verfolgen können — wenige im Verhältnis

zu denen der Sauerbeckschen Indexzahlen und der Hamburger Durchschnittspreise — so sind dies doch gerade die wichtigeren und bieten die Preise derselben durch die verschiedenen Plätze, für die sie angegeben sind, noch die Möglichkeit, Reichs-Durchschnittspreise zu ermitteln. Um dies zu ermöglichen, habe ich auf der aus den Preisen der „Vierteljahrshefte“ hergestellten endstehenden Tabelle IV die Preise derjenigen Märkte fortgelassen, für die nicht während der ganzen Periode Preise angegeben waren und ausdrücklich bemerkt, wo ich ausnahmsweise anders verfahren bin. Da für eine ganze Anzahl von Plätzen bis zum Jahre 1886 keine Preise angegeben sind, habe ich die Tabelle erst mit diesem Jahre beginnen lassen. Ebenso habe ich die Preise derjenigen Plätze und Qualitäten fortgelassen, für welche sich im Laufe der Periode 1886—1901 die Konditionen verändert haben, auf die die Preise sich beziehen, so daß dieselben keinen Vergleich mit den Vorjahren gestatten.

Daß wir hier keine Indexziffern wie in den Tabellen II und III vor uns haben, ist kaum ein wesentlicher Nachteil, denn selbst die Indexziffer nach Sauerbecks System würde für das letzte Drittel des Jahrhunderts auf deutsche Verhältnisse angewandt, resp. für den ganzen Zeitraum in konstanten Proportionen durchgeführt, kein getreues Bild geben; denn die Wichtigkeit verschiedener Artikel hat sich in diesem Zeitraum in Deutschland außerordentlich verändert. Wir werden gleich noch sehen in welchem Verhältnis.

Mit zunehmendem Konsum eines Artikels — was zusammenfällt mit der wachsenden Unentbehrlichkeit desselben — nimmt natürlich auch der Einfluß zu, den eine Preisbewegung desselben auf die Gesamtkonsumfähigkeit ausübt. Von wachsendem Einfluß sind daher geworden: mit der zunehmenden Industrialisierung die Preise von Kohle und Eisen, mit der zunehmenden Verwendung der Elektricität die Kupferpreise, mit dem Wachstum der Städte und der Zunahme quali-

fizierter Arbeit, die größeren Fleischkonsum erfordert, die Fleischpreise, mit der durch das Wachstum der Städte hervorgerufenen Bautätigkeit und mit der Ausdehnung der Zeitungen die Holzpreise. Mit zunehmendem Militarismus und Maschinenbetrieb werden die Lederpreise, mit Zunahme des ersteren auch die Bleipreise an Einfluss auf die Gesamtkonsumfähigkeit gewonnen haben. Die Verdrängung des Leinens durch Baumwolle hat den Einfluß der Baumwollpreise, der zunehmende Bierkonsum den Einfluß der Gerstenpreise, der steigende Petroleumverbrauch den Einfluß der Petroleumpreise, der wachsende Seifen- und Margarineverbrauch den Einfluß der Preise von Fetten und Ölen gesteigert. In den letzten Jahren hat auch der Konsum von Genußmitteln — Kaffee, Thee, Tabak — und der Konsum von Zucker derart zugenommen, ist der Konsum von Reis, Südfrüchten und Kakao dermaßen gestiegen, daß auch schon die Preise dieser Waren von bedeutendem Einfluß auf die Gesamtkonsumfähigkeit geworden sind. Unter Konsumzunahme ist hier nicht etwa nur die mit der Bevölkerungszunahme natürliche positive Konsumsteigerung, sondern auch die Steigerung pro Kopf der Bevölkerung verstanden. Nach einer zuverlässigen Aufstellung[1]) hat die Konsumzunahme in Deutschland pro Kopf der Bevölkerung in 14, resp. 15 Jahren in Prozenten betragen: bei Roggen 8, Weizen und Spelz 34, Gerste 33, Hafer 12, Kartoffeln 30, zusammen 26 %, bei Bier 45, Tabak 13, Zucker 52, Wolle 74, Baumwolle 60, Kakao 350, Reis 30, Südfrüchten 37, Thee 67, Jute 124, Petroleum 101 %, bei Fleisch in 17 Jahren 19 %. Nach dem Statistischen Jahrbuch (1901) hat sich pro Kopf der deutschen Bevölkerung vom Durchschnitt der Jahre 1876/80 bis 1899 der Kohlenverbrauch mehr als verdoppelt, der Roheisenverbrauch mehr als verdrei-

1) Details findet der Leser in des Verfassers „Die Wirtschaft etc." S. 47.

facht. Im Jahre 1899 betrug ersterer pro Kopf bereits 2470kg., letzterer bereits 154,9 kg.

Bei solchen Verbrauchszahlen muß es einleuchten, daß die Preise von Kohle und Eisen, und wahrscheinlich auch schon von Kupfer und den anderen Metallen, von Leucht- (Petroleum, Gas, Paraffin) und Waschstoffen (Seife, Soda, Stärke etc.) heute schon einen ebenso großen Einfluß auf die allgemeine Konsumfähigkeit haben, wie er in früheren Zeiten nur von Lebensmittelpreisen ausgeübt worden ist.

Bei Berücksichtigung dieser Verhältnisse läßt das Studium meiner Tabelle keinen Zweifel, daß die Krisen von 1889/90 und 1900/1901 beide das Produkt der Preissteigerung in Eisen, Kohle und Petroleum sind, daß zu der letzten Krisis auch Kupfer, Blei und Zinn etwas und Textilwaren schwach beigetragen haben, während bei derjenigen von 1889/90 wohl auch noch Mehl, Zucker, Wolle und Baumwolle beteiligt sind. Aber in beiden Krisen fallen die Beteiligungen anderer Warenpreise neben denjenigen von Kohle und Eisen wenig ins Gewicht.

Nachfolgende Berechnungen sollen ein Bild geben von dem Einfluß der stattgehabten Preissteigerung in Eisen, Kohle und anderen Rohstoffen.

Nach dem Stat. Jahrbuch 1901 stellte sich im Jahre 1899 der Wert einer Tonne Roheisen auf 56 Mark. Bis aber das Eisen in den Eisengießereibetrieben in Gußwaren zweiter Schmelzung, in den Schweißeisenbetrieben in Erzeugnisse aus Schweißeisen und Schweißstahl, in den Flußeisenbetrieben in Erzeugnisse aus Flußeisen und Flußstahl verwandelt worden war, stellte sich nach derselben Quelle die Tonne Eisen auf 145,6 M. Bis sich diese Erzeugnisse aber in verbrauchsfähigem Zustande — Ascheimer, Nagel, Messer, Gitter, Stahlfeder, Schlüssel, Schlittschuh, Streichholzgestell, Huf, Maschinen, Schiff, Kassenschrank, Kopirpresse, Werkzeug etc. — und in der Hand des Verbrauchers befinden, hat sich ein

großer Teil derselben nochmals außerordentlich verteuert. Nach den „Monatlichen Nachweisen über den Auswärtigen Handel des deutschen Zollgebietes“ berechnet sich der Wert der Tonne „Eisen und Eisenwaren“ unseres Exports im Jahre 1899 auf rund 300 M. Diese Position enthält aber keine „Instrumente, Maschinen, Fahrzeuge“, gibt den bekanntlich gegenüber dem Inlandspreis viel billigeren Exportpreis[1]) an und letzterer enthält noch nicht den Nutzen der Zwischenglieder — und die wesentlich größeren Transportkosten — vom Fabrikanten zum letzten Verbraucher. Unter Berücksichtigung dieser Umstände wird der inländische Gesamtverbrauchspreis der Tonne Eisen für den letzten Verbraucher mit M. 500 gewiß mäßig angenommen sein. Da im Jahre 1899 auf den Kopf der Bevölkerung ein Eisenverbrauch von 155 kg. entfiel, so kam das pro Kopf einer Ausgabe von 77,5 M. gleich. Man kann diesen Verbrauch nun allerdings nicht wie bei Lebensmitteln auf die fünfköpfige Familie berechnen und etwa sagen, dieselbe verbrauche durchschnittlich für 400 M. Eisen; ist doch ein großer Teil der Ausgaben für Eisen kein Verbrauch, sondern Kapitalanlage (eiserne Träger, Fenster- und Türenteile, Öfen im Wohnhaus, Maschinen, Schiffe) oder Inventar (Kopierpresse, Kassaschrank). Je mehr Eisen aber auf diese Weise verwendet wird, desto größeren Einfluß haben die Eisenpreise auf den Nettonutzen aus der Wohnungsvermietung und auf die Mietpreise, auf den Nettonutzen aus dem Maschinenbetrieb, dem Geschäftsbetrieb, dem Gewerbebetrieb etc. Immer bleibt die Wirkung höherer Eisenpreise die, die Kaufkraft für andere Waren, ja für Eisenwaren selbst entsprechend zu beschränken. Ebenso liegt die Sache bei den anderen Metallen. Ähnlich auch liegen die Verhältnisse bei

1) Z. B. liefert der Verband deutscher Feinblechwalzwerke ans Ausland die Tonne zu 102,50 M. für die er im Inland an einem Grundpreis von 145 M. festhält. (Siehe „Frankfurter Zeitung“ No. 232, Abendblatt, vom 22. August 1902.)

einer ganzen Anzahl von Waren, die mit der Zeit Massenkonsumartikel geworden sind. So habe ich z. B. berechnet[1]), daß der deutsche Papierverbrauch in den 55 Jahren von 1840 bis 1895 um 1650 % gestiegen ist, während die Bevölkerung um 60 % gewachsen ist, so daß die Verbrauchszunahme 28mal so stark wie die Bevölkerungszunahme war, und obgleich der Baumwollverbrauch pro Kopf der Bevölkerung in den vierzehn Jahren 1883—1897 um 60 % gestiegen ist, und 1897 bereits 5,36 kg. betrug, beträgt der Papierverbrauch noch 50 % mehr, halb so viel, wie der Petroleumverbrauch und ebenso viel wie letzterer und der Zuckerverbrauch im Jahre 1883. Als im Vorjahre das Kartell der Zeitungspapierfabrikanten die Papierpreise hinaufsetzte, reduzierte dies den Reingewinn der Zeitungsverleger, deren Hauptausgabe auf das Papier entfällt, so bedeutend, daß die Rückwirkung auf die Gehälter der Redakteure und zahlreicher Beamten unausbleiblich erscheint. Man braucht sich nur den modernen Geschäftsbetrieb mit den zahlreichen Zirkulären, Preiskuranten, Offerten, Massenbriefen, Plakaten etc. zu vergegenwärtigen, um sofort inne zu werden, welchen Einfluß eine Steigerung der Papierpreise heutzutage auf den Reingewinn sämtlicher Geschäfte haben muß. Im Jahre 1895 produzierten 1443 deutsche Papierfabriken ca. 500 Millionen kg. Papier, für die 600 Holzschleifereien mit 350 Millionen kg. Jahreserzeugung und 63 Holz-Cellulosefabriken mit 150 Millionen kg. Jahreserzeugung tätig waren. Nach der Produktionsstatistik erzeugten die deutschen Holzschleifereien und Cellulosefabriken einen Wert von 74 Millionen Mark, die Papier- und Pappenfabriken einen Wert von 205 Millionen, und die Papierverarbeitungsindustrie einen Wert von 271 Millionen Mark. Das gibt wiederum einen Begriff vom Einfluß der Holzpreise auf die Papierpreise — den zu verhindern der amerikanische Papiertrust seine eigenen Waldungen hat —

1) Siehe „Die Wirtschaft etc.“ S. 241.

und somit auf die Gesamtkonsumfähigkeit. Daß diese in den letzten Jahren durch Steigerung der Kohlenpreise ganz außerordentlich gelitten hat, ist so zu sagen mit Händen zu greifen. Diese Preissteigerung hat nicht nur die gesamte Industrie, die fast ausnahmslos auf Kohlenverbrauch angewiesen ist, schwer empfunden, nicht nur haben dadurch wiederum die Konsumenten dieser Produkte die Kohlenpreissteigerung in den Warenpreisen mitbezahlen müssen, auch die einzelne Haushaltung hat an allen Ecken und Enden sparen müssen, um die ihr erst vom Kohlensyndikat und dann nochmals von dem „die Konjunktur wahrnehmenden" Kohlenhandel auferlegte Steuer bezahlen zu können. Dann kam noch einmal die Gemeinde mit einer besonders hohen Kommunalsteuer, denn auch sie mußte für die Heizung der Verwaltungs-, Gerichts-, Gemeinde-, Schul- u. s. w. Gebäude, wesentlich höhere Beträge eintreiben. Kostete Kohle in den Jahren 1899 bis 1901 doch schon ab Zeche fast das Doppelte der Jahre 1886 und 87. Da auf den Kopf der Bevölkerung $2^1/_2$ Tonne Kohlen entfallen und die Tonne in den Jahren 1900/1901 durchschnittlich ab Grube 11,6 M. gegen 6,4 M. in den Jahren 1886/1888 kostete, so machte dies pro Kopf ein Plus von $5{,}2 \times 2{,}5$ M. = 13 M. oder für die fünfköpfige Familie 65 M. Mit dem Plus des Zwischenhandels wird sich das Plus der Kohlenkonsumenten wohl auf 100 M. pro Haushaltung gestellt haben. Das macht bei über 12 Millionen deutscher Haushaltungen eine Mehrausgabe von rund 1200 Millionen Mark. In dieser Berechnung ist die Konsumzunahme pro Kopf in diesem Zeitraum noch nicht mit berücksichtigt. Auch die Eisenpreise haben sich seit Mitte der 80er Jahre fast verdoppelt. Für die verschiedenen Sorten Roheisen betrug die Steigerung ab Werk Breslau, Dortmund, Düsseldorf in dem Zeitraum von 1886 bis 1900 durchschnittlich über 42 M. pro Tonne. Im Jahre 1900 bedeutete das für den deutschen Verbrauch von 8,7 Millionen Tonnen ein Mehrerfordernis von 365 Millionen Mark allein

für Roheisen. Auch hierbei ist die Verbrauchszunahme nicht berücksichtigt, weder die relative (pro Kopf) noch die positive (im ganzen). Mitte der 80er Jahre erforderte der deutsche Kohlenverbrauch (ab Grube resp. Werk) 540 Millionen, im Jahre 1900 aber 2000 Millionen Mark, während er bei gleichen Preisen nur 1100 Millionen erfordert hätte. Gleichzeitig erhöhte sich das Erfordernis für den deutschen Roheisenverbrauch (ab Werk) von 150 auf 750 Millionen Mark, während es sich bei gleichen Preisen nur auf 390 Millionen erhöht haben würde. Wir haben hier also für Kohlen und Roheisen ab Werk allein für ein einziges Jahr ein Mehrerfordernis von 2060 Millionen Mark, davon 1260 Millionen Mark durch höhere Preise. Dabei hat sich in diesem Zeitraum das geförderte Kohlenquantum von 266 auf 268 Tonnen, die Menge des produzierten Roheisens von 164 auf 224 Tonnen pro Kopf der mittleren Belegschaft erhöht. Wie weit die dadurch ermöglichte Verbilligung des Produktes durch schnelleren Umsatz, niedrigeren Zinsfuß, geringeren Kohlenverbrauch und andere Vorteile einerseits noch gesteigert und andererseits durch höhere Löhne ausgeglichen worden ist, bedürfte einer besonderen Berechnung. Da der Handel das in die Ware gesteckte Kapital verzinsen und eine Risikoprämie auf den Einkaufspreis verdienen muß, in der Regel auch die Konjunktur wahrnimmt, und letzteres in den Jahren der Hochkonjunktur bei Kohle und Eisen bekanntlich gründlich besorgt hat, so gibt das Mehrerfordernis für diese beiden Rohstoffe an der Quelle eine Idee von der Mehrausgabe der Gesamtheit der letzten Verbraucher. Daß es sich hier um einige Milliarden handelt, kann wohl nicht bezweifelt werden. Und nun bedenke man, daß dieses Mehr eine Reihe von Jahren hintereinander hat bezahlt werden müssen. Da soll es wohl schließlich an allen Ecken und Enden an Mitteln zur Befriedigung aller möglichen Bedürfnisse fehlen!

So sehen wir denn tatsächlich die großen deutschen Wirtschaftskrisen im letzten Drittel des 19. Jahrhunderts hervorgehen aus einer ungeheuren Steigerung der Preise von Kohlen, Eisen und anderen Metallen.

Das selbe Vierteljahrsheft zur Statistik des Deutschen Reiches[1]), aus dessen Preistabellen dies mit zwingender Deutlichkeit zu berechnen ist, bringt eine hochinteressante Arbeit „die Bevölkerung des Deutschen Reiches im 19. Jahrhundert", in welcher der Referent, Regierungsrat Dr. Zahn, hinsichtlich der Geburtenhäufigkeit, zu folgendem Schluß kommt: „Große Unregelmäßigkeiten zeigt die Linie der Geburtenhäufigkeit. Zum Teil äußern sich hierin wiederum (bezieht sich auf die vorangegangene Bemerkung, bezüglich der Schwankungen der Eheschließungen) die jeweiligen Wirtschaftsverhältnisse. Nach den Teuerungsjahren 1846 und 1847, also in den Jahren 1847 und 1848, findet man sehr niedrige Geburtenziffern, in den darauffolgenden Jahren mit zurückgehenden Preisen höhere Geburtenziffern. Ebenso entspricht den günstigeren Wirtschaftsverhältnissen um die Mitte der fünfziger Jahre und dem darauf folgenden wirtschaftlichen Rückgange die entgegengesetzte Bewegung der Geburtenhäufigkeit. Auch weiterhin läßt sich ein solcher Zusammenhang beobachten, doch verliert er an Deutlichkeit und schwindet seit den siebziger Jahren ganz."

Das Interessanteste an dem konstatierten Zusammenhang zwischen Geburtenhäufigkeit und Wirtschaftsverhältnissen ist für unser Thema die Tatsache, daß derselbe seit den siebziger Jahren genau so nachweisbar ist, wie vorher. Der Verfasser hat augenscheinlich unter „Teuerungsjahren" nur Jahre mit hohen Lebensmittelpreisen und unter „günstigen Wirtschaftsverhältnissen" nur Jahre mit niedrigen Lebensmittel-

---

1) Erstes Heft 1902.

preisen verstanden. Dehnt man aber den Vergleich auf Kohlen- und Eisenpreise aus, dann tritt im Gegenteil der Zusammenhang zwischen den „Teuerungsjahren“ und der Geburtenhäufigkeit auch seit den siebziger Jahren mit verblüffender Deutlichkeit hervor.

In hohen Prozentsätzen steigen die Eisen- und Kohlenpreise von 1886 bis incl. 1890 und ebenso lang fallen die Geburten von 38½ auf 37 auf 1000 Einwohner. 1891 sinken die Eisen- und Kohlenpreise und die Geburten steigen wieder auf 38⅓. Während der Eisen- und Kohlenhausse der Jahre 1899 und 1900 sinken die Geburten ebenfalls, diesmal sogar auf 36¾, einen Tiefstand, wie er seit 1871 nicht dagewesen ist. Vom Jahre 1871 bis zum Jahre 1899 ist auch nicht dagewesen, daß die Sterbeziffer in einem Jahre um über 1‰ gestiegen ist. Im Gegenteil ist dieselbe seit 1871, wo sie 31‰ betrug, mit wenigen, immer nur kurzen Unterbrechungen, konstant gefallen u. z. auf 21⅔‰ im Jahre 1898. Hier setzt die große Eisen- und Kohlenhausse der Jahre 1899 und 1900 ein und die Sterbeziffer steigt in diesen zwei Jahren um 1¾‰ auf 23⅓‰. Das gleichzeitige Steigen der Sterbefälle und Sinken der Geburten in diesen beiden Jahren bewirkt einen Rückgang des Geburtenüberschusses von über 2‰. Während letzterer 1898 auf den Höchststand von 15⅔‰ angelangt war, betrug er 1900 nur noch 13⅔ auf 1000 Einwohner. Wenn Dr. Zahn nach Besprechung der Geburtenhäufigkeit fortfährt: „Weniger deutlich tritt der Zusammenhang der Sterbeziffern mit der wirtschaftlichen Entwicklung zu Tage“, so läßt sich auch dieses beim Vergleich dieser Ziffern mit den Eisen- und Kohlenpreisen nicht mehr festhalten. Im Gegenteil, tritt auch hier der Einfluß der wirtschaftlichen Entwicklung mit frappanter Deutlichkeit in die Erscheinung.

Ebenso wie in den Jahren 1899 und 1900 steigt im

Eisen- und Kohlenhaussejahr 1890 die Sterbeziffer und fällt wieder mit dem Zusammenbruch der Hausse im folgenden Jahre. Das Steigen der Sterblichkeit in den Haussejahren ist umso bemerkenswerter, als einer Erhöhung derselben in den letzten Decennien ganz allgemein die Verbesserung hygienischer Einrichtungen entgegenwirkt, so daß an sich ein Sinken der Sterblichkeitsziffer vorhanden ist. Schon in den Jahren 1879, 1880, 1881 folgt die Sterbeziffer den Kohlen- und Eisenpreisen. Vorher aber war die deutsche Industrie zu solcher Gefolgschaft noch nicht stark genug entwickelt, und wurden andererseits die höheren Preise von Eisen und Kohle durch niedrigere Preise anderer Waren wieder ausgeglichen.

„Die starke Abnahme der Sterblichkeit seit 1871 bis zu einem noch nie beobachteten Tiefstand setzt besonders nachhaltig mit dem Jahre 1886 ein und dürfte, abgesehen von der allgemeinen Verbesserung der sozialen und hygienischen Verhältnisse der Bevölkerung, nicht zum wenigsten durch die deutsche Arbeiterversicherung und Arbeiterschutz-Gesetzgebung mit veranlaßt sein“, schließt Dr. Zahn seine Ausführungen über die Sterbeziffern.

Wenn es gelingt, die Preise auf einem der Produktivität der Arbeit entsprechenden Niveau zu halten, dann wird die Sterblichkeit einen jetzt noch unge- ahnten Tiefstand erreichen; wenn es nicht gelingt, wird sie trotz aller sie niederdrückenden Momente mit zunehmender Kartellierung wieder steigen. Das geht aus dem Zusammenhang zwischen Warenpreis und Sterblichkeit deutlich hervor. Bis die Warenpreise aber zur Wirkung auf Geburtenhäufigkeit und Sterblichkeit gelangt sind, haben sie natürlich zuvor schon einen Einfluß auf den Konsum geübt. Ist doch die erhöhte Sterbeziffer nur die letzte Wirkung der Konsumeinschränkung. Der Einfluß der Preise auf Geburten und Sterblichkeit ist sozusagen die Probe auf die Richtigkeit des eingangs formulierten Gesetzes. Kohle und

Eisen, mit anderen Worten, die Materialien des reproduktiven Konsums, haben im Zeitalter der Maschine für das Wirtschaftsleben dieselbe Bedeutung, wie sie ehedem nur die wichtigsten Lebensmittel hatten.

Um letztere, angesichts der starken Bevölkerungszunahme in genügenden Quantitäten eintauschen zu können, müssen wir in der Hauptsache Ganz- und Halbfabrikate in genügenden Quantitäten exportieren, für deren billige Herstellung billige Kohlen- und Eisenpreise Voraussetzung sind. Hier ein instruktives Beispiel: Im Jahresbericht der Gerresheimer Glashüttenwerke für das Jahr 1901 heißt es, bezüglich des Exportgeschäftes: „Unser Export ist von Jahr zu Jahr gesunken. 1900 waren es noch 37½ Millionen Flaschen = 34,2% des Gesamtversandes, 1901: 29¼ Millionen und 29,7%. Die Ursache liegt in den Zollverhältnissen und hauptsächlich in der durch die teueren Brennmaterialien verminderten Konkurrenzfähigkeit. Der Umstand, daß unsere Nachbarländer die deutsche Kohle billiger beziehen konnten, als wir sie im Inlande bezahlen mußten, bewirkte für unsere Industriebranche eine immer weiter gehende Verschiebung auf dem Weltmarkte."

Besser als durch diesen typischen Vorgang könnte die Wirkung des unbegrenzten Unternehmergewinnes nicht demonstriert werden.

Wie die teuren Kohlen- und Eisenpreise den inländischen Konsum auf allen möglichen Gebieten gebremst haben, haben sie auch, durch Verminderung der Konkurrenzfähigkeit auf den Auslandsmärkten, die Exportindustrie gebremst, und so zur Entlassung von Arbeitern geführt, die für den In- und Auslandsmarkt produzierten. Die Arbeitslosigkeit wird dann auf Geburten- und Sterbeziffern gewirkt haben, die sehr wohl auch direkt davon beeinflußt sein können, daß bei hohen Kohlenpreisen nicht genügend geheizt werden konnte und

ihretwegen an Nahrung — quantitativ und qualitativ — gespart werden mußte.

In gleicher Richtung wirkt natürlich auch eine Zollerhöhung, entweder, weil die mit der Zeit um die Zölle erhöhten Arbeitslöhne und Gehälter die Konkurrenzfähigkeit auf den Auslandsmärkten herabsetzen und dadurch bewirken, daß ein Teil der früheren Inlandsproduktion ins Ausland wandert, die inländische Beschäftigungsrate um ebensoviel herabdrückend, wie sie die ausländische hebt — oder weil die Konkurrenzfähigkeit im Ausland zwingt die inländischen Löhne und Gehälter um die Zollerhöhung herabzusetzen.

Nicht nur leibliche, auch geistige Bedürfnisse erfordern in zunehmendem Maße Materie, deren Preissteigerung auf das gesamte Wirtschaftsleben zurückwirkt. Über zwei Millionen Menschen beschäftigte der deutsche Verkehr schon im Jahre 1895[1]); ein einziges Berliner Telephonamt (No. 4) enthält an 27 Tischen 756 000 Leitungen mit 6800 Kilometer Leitungsdraht — die Länge eines transatlantischen Kabels — 412 180 Klinken, über anderthalb Millionen Lötstellen, die allein zwölf Centner Lötzinn erforderten.

Daß Ende des 19. Jahrhunderts Kohlen- und Eisenpreise dieselbe Wirkung haben, wie bis dahin nur Lebensmittelpreise, ist auch ein Beweis von der Ausdehnung der Bedürfnisse des Kulturmenschen, der in gewissem Sinne das Bibelwort bewahrheitet: „denn nicht vom Brot allein lebt der Mensch.“

---

[1]) Siehe „Die Wirtschaft etc.“ S. 441—42.

Ermittlung der Gesamt-Produktivitäts-Lohn- und Preis-Bewegung.

Fernwirkungen des verlangten Gesetzes.

Alle Produktionsziffern beweisen, daß die Produktion nach den Krisenjahren diejenige der ihnen vorangegangenen Jahre, sowohl positiv, als pro Kopf der Bevölkerung, überstiegen hat, und weder „Überproduktion" noch „Absatzkrise" brauchte einzutreten, wenn das Preisniveau weiter Schritt gehalten hätte mit der Produktivität der Arbeit.

Der „Verein für Sozialpolitik" hat Mitte Februar 1902 beschlossen, in der von ihm bearbeiteten Untersuchung über den Gang der wirtschaftlichen Krisis in Deutschland eine besondere Abteilung über die Krisis auf dem Arbeitsmarkte einzurichten. Die Aufgabe dieser Abteilung soll es in erster Linie sein, die bisher weit auseinandergehenden Schätzungen über den Umfang der Arbeitslosigkeit an der Hand zuverlässigen Materials nachzuprüfen und ein möglichst objektives Bild von dem allmählichen Eintreten und dem Verlaufe der Arbeitslosigkeit in den verschiedenen Gegenden Deutschlands, sowie in den einzelnen Erwerbszweigen zu liefern. Da möchte ich dem Verein für Sozialpolitik denn dringend empfehlen, für jeden Produktionszweig die Steigerung der Produktivität der Arbeit, die Steigerung resp. Ermäßigung der Löhne und Gehälter und die Steigerung resp. Ermäßigung der Verkaufspreise festzustellen, so zwar, daß möglichst von Jahr zu Jahr ersichtlich wird die unge-

fähre prozentuale Steigerung der Produktivität der Arbeit in der Gesamtproduktion, die ungefähre prozentuale Veränderung der Gesamtlöhne und Gehälter und die ungefähre prozentuale Veränderung des Verkaufspreises der Gesamtproduktion. Wenn man dann, analog dem eingangs in der „Nutzanwendung" gebrachten Beispiel von dem Prozentsatz der Steigerung der Produktivität in der Gesamtwirtschaft abzieht, einerseits, was von dieser Mehrproduktion konsumiert sein wird durch die ermittelte prozentuale Veränderung der Gesamtlöhne und Gehälter, resp. hinzuaddiert, was durch diese Veränderung weniger konsumiert sein wird und andererseits dasjenige von dieser Mehrproduktion abzieht, resp. ihr hinzuaddiert, was durch die prozentuale Preisveränderung der Gesamtproduktion mehr oder weniger konsumiert worden sein wird, so wird der Rest allemal der jeweiligen Beschäftigungsrate, resp. Arbeitslosigkeit entsprechen.

Bei dem Prozentsatz der Arbeitslosigkeit wäre Ex- und Import von Arbeitskräften, bei der prozentualen Veränderung des Verkaufspreises der Gesamtproduktion, die prozentuale Preisveränderung des Gesamtimportes und der Frachten mit zu berücksichtigen, denn um so viel, wie das importierte Getreide, Kaffee, Baumwolle, Reis, Petroleum etc. billiger verkauft wird, steigt nicht nur der Konsum und mit ihm die inländische Verarbeitung gerade dieser Waren, sondern auch der Konsum anderer Waren, die im Inland produziert werden und deren Mehrkonsum innere Arbeitskräfte beschäftigt. Zollerhöhung und Zollermäßigung sind — sofern nicht Inlandspreise verglichen werden — auf den betreffenden Gesamtimport zu verteilen und als entsprechende prozentuale Preissteigerung oder Preisermäßigung des Gesamtimports in Anrechnung zu bringen.

Analog ist die Inlandsteuer zu berücksichtigen, bei der die kommunale Besteuerung der Nahrungsmittel nicht zu vergessen ist. Nach einer jüngst vom Reichsschatzamt aufge-

stellten diesbezüglichen Statistik beträgt z. B. die städtische Fleisch- und Geflügelsteuer in Breslau jährlich 1 900 000 M., die städtische Steuer auf Fleisch und Fische, Brot u. s. w. in Dresden 1 554 000 M., die Fleischsteuer in Aachen, Kassel, Mainz, Stuttgart, München, Straßburg, Wiesbaden, Potsdam, Posen 3 620 000 M., die Brotsteuer in Augsburg, Karlsruhe, Nürnberg, München, Würzburg, Kassel 1 117 000 M. In Bezug auf Erhebung solcher städtischen Abgaben, kommen aber auch viele kleinere Städte in Betracht, so daß Veränderungen solcher Besteuerungen eventl. sehr ins Gewicht fallen können. Angesichts solcher Verhältnisse leuchtet die Wichtigkeit der Berechnung nach den vom letzten Käufer, dem wirklichen Konsumenten, gezahlten Preise ein. In Chemnitz z. B. sind die Detailpreise für Schweinefleisch allein von 1901 auf 1902 um 25 % gestiegen.

Da wir heutzutage keine abgeschlossene Volkswirtschaft sondern eine Weltwirtschaft haben, so kommt eine Steigernng der Produktivität der Arbeit im Auslande auch uns zugute, was durch Berücksichtigung des Imports mit zum Ausdruck kommt — eventuell in ungünstiger Richtung, wenn, wie z. B. bei Petroleum, der Preis nicht in gleichem Verhältnisse sinkt, wie durch Monopolisierung des Inlandhandels, inländische Arbeitskräfte entbehrlich geworden sind, also eine Steigerung der Produktivität der Arbeit bei der Distribution stattgefunden hat. Dieses Beispiel zeigt, daß zur Erfassung des Prozentsatzes der Steigerung der Produktivität der Arbeit es nicht genügt, diejenige festzustellen, die in der Produktion stattgefunden hat, sondern auch diejenige berücksicht werden müßte, die in der Distribution stattgefunden hat; also die Steigerung der Produktivität der Arbeit durch Konsumvereine, Bazare, Verkaufs- und Einkaufsvereinigungen, Bankzentralisation, Erweiterung der Funktionen der Post (z. B. Einführung von Postchecks) Speditionsvereinigungen und Monopolisierungen etc. Da also schwer zu erfassende Momente mit

hineinspielen, kann der vorstehend empfohlene Vergleich nicht mehr ergeben, als eine Ähnlichkeit der Zahlen und werden die Resultate der Berechnungen daher besser als durch Zahlen, durch eine nach denselben angefertigte graphische Darstellung veranschaulicht.

Nun könnte eingewandt werden: Wie läßt sich denn aber die Steigerung der Produktivität der Arbeit in Produktion und Distribution feststellen? In der Distribution, wo sie allerdings schwerer festzustellen ist, als in der Produktion, fällt sie weniger ins Gewicht, weil sie wesentlich langsamer vor sich geht, als in letzterer. In der Distribution sind es hauptsächlich vier Arten, durch welche die Produktivität gesteigert wird: Konsumverein, landwirtschaftliche Ein- und Verkaufsvereinigung, Bazar und Syndikats-Verkaufskontor. Die ersten beiden können ohne Schaden für unsere Zwecke ausscheiden, denn was die Steigerung ihrer Produktivität erspart, fließt der Masse der Konsumenten wieder zu und wird durch deren entsprechenden Mehrkonsum ausgeglischen. Der Bazar wird einstweilen noch durch die Konkurrenz gezwungen, das durch seine größere Produktivität Ersparte dem Preise zugute kommen zu lassen und wirkt in der für uns in Betracht kommenden Beziehung also ähnlich wie der Konsumverein. Bleibt noch das Verkauftskontor. Dasselbe bildet regelmäßig eine Abteilung produzierender Institute. Dadurch wird es möglich, die durch sie erhöhte Produktivität bei der Produktion mit zu berücksichtigen. Es kann aber nicht schwer sein, das bei Einrichtung dieser Kontore durch sie von den Beteiligten gesparte Personal festzustellen und die Gesamtsumme der von dem gesparten Personal bezogenen Gehälter in einem Prozentsatz vom früheren Herstellungspreis des Produktes zum Ausdruck zu bringen. Dieser Prozentsatz stellt dann die distributive Steigerung der Produktivität der betreffenden Produktionszweige dar.

Nun zur Feststellung der Steigerung der Produktivität

der Arbeit in der Produktion. Sie ist in der Jetztzeit so bedeutend, daß die an sich durchaus nicht unbedeutende Steigerung in der Distribution neben ihr wie ein Zwerg neben einem Riesen erscheinen wird. Der deutsche Volkskonsum hatte im Jahre 1897 einen Wert von ca. 27 Milliarden Mark.[1]) Sein Produktionswert (excl. Handelsgewinn) war wohl annähernd 20 Milliarden. Im gleichen Jahre hatte die deutsche Bergwerks- und Hüttenproduktion einen Wert von 1391 Millionen Mark.[2]) Da über diese Produktion fortlaufend genau Statistik geführt wird, so haben wir hier schon einen sehr guten Anhaltspunkt. Z. B. betrug 1872 die gesamte deutsche Bergwerksproduktion 50 Millionen Tonnen, bei einer mittleren Belegschaft von 273 930 Köpfen. Das macht 182 Tonnen pro Kopf, gegen in 1897 140 Millionen Tonnen bei 471 203 Köpfen und also 297 Tonnen pro Kopf. Die Produktion pro Kopf ist also in dieser Zeit von 182 auf 297 Tonnen und die Produktivität der Arbeit dementsprechend um 63 % gestiegen. Diese Produktion hatte 1897 einen Wert von 859 Millionen Mark. Gleichzeitig hatte die gesamte deutsche Hüttenproduktion einen Wert von 532 Millionen Mark und war in der gleichen Zeit von 2,2 Millionen Tonnen bei 38 489 Köpfen mittlerer Belegschaft auf 7,8 Millionen Tonnen bei 54 635 Köpfen, d. i. von 57 Tonnen auf 143 Tonnen pro Kopf gestiegen. Die Produktivität der Arbeit ist in dieser Zeit in der Hüttenproduktion also um 151 % gestiegen. Nach dem Stat. Jahrbuch läßt sich in dieser Weise alljährlich die Produktivität der Arbeit berechnen für den gesamten deutschen Bergwerks-, Hütten-, Hochofen-, Eisengießerei-, Schweißeisen- und Flußeisen-Betrieb und für die Gewinnung von Salzen aus

1) Vergl. des Verfassers: „Die Wirtschaft etc.“ S. 61 und „Das Verhältnis des Verbrauches der Massen etc.“ Schmollers Jahrbuch, Januarheft 1899 u. „Das deutsche Volkseinkommen i. J. 1900 etc.“ ebendas. Januarheft 1903.

2) Siehe des Verfassers: „Die Wirtschaft etc.“ S. 262.

wässriger Lösung. Hier hätten wir im Jahre 1899 eine mittlere Arbeiterschaft von 844 943 Köpfen vor uns, und können sowohl für jeden einzelnen Produktionszweig, wie für alle zusammen die Produktivität berechnen. Z. B. hob sich die Produktivität pro Kopf von 1895—1899 im Gußeisenbetrieb von 19,7 auf 22,2, im Schweißeisenbetrieb von 35,8 auf 41,1, im Flußeisenbetrieb von 66,5 auf 67,0 Tonnen, im Steinkohlenbergbau von 260 auf 268 Tonnen. Während sich die mittlere Belegschaft all dieser Produktionszweige in der kurzen Zeit 1895—1899 von 665 184 auf 844 943 Köpfen vermehrt hatte, hatte sich das Produkt von 135,2 auf 181,1 Millionen Tonnen, also von 203,3 auf 214,3 Tonnen pro Kopf, resp. ihre Produktivität um 5,4 % erhöht. Gleichzeitig hat sich nach dem Statistischen Jahrbuch der Wert der Gesamtproduktion genannter Betriebe von 1864,06 auf 3156,60 Millionen Mark gehoben oder der Wert des Produktes pro Arbeiter von 2802 auf 3736 Mark, also pro Kopf um 33,3 %. Sind auch die Löhne von 1895—1899 in ähnlichem Verhältnis gestiegen? Hier haben wir für eine Milliardenindustrie mit bald einer Million Arbeiter die Möglichkeit, jährlich das Verhältnis zwischen Steigerung der Produktivität, der Löhne und der Preise zu berechnen, denn die Lohnbewegung dieser Industrie können wir heute schon durch die Gewerkschaften, aber auch durch die Betriebe selbst erfahren. In der bereits bestehenden Statistik der Lohnlisten brauchte nur eine Rubrik mehr ausgefüllt zu werden. Die Lohnlisten werden ja ohnehin für die Versicherungsanstalten eingereicht. Wir wissen jetzt schon, wieviel in vorgenannten Betrieben z. B. in der Zeit 1895—1899 die Produktivität zugenommen hat, und daß trotzdem auch noch die Preise zugenommen haben.

Im Jahre 1896 bedurfte die französische Zuckerindustrie, nach einer von mir angestellten Berechnung, nur noch den dritten Teil der Arbeiter zur Herstellung von 15 100 kg. Zucker pro beschäftigte Person, als 15 Jahr zuvor, während die

deutsche Zuckerindustrie schon 1894/95 bei 19 300 kg. pro beschäftigte Person hielt.

In den 27 Jahren 1873—1899 ist der Gesamtraumgehalt der deutschen Handelsflotte von 999 158 auf 1 539 520 Netto Registertons — das ist um 54 %, die Besatzung von 40 239 auf 43 144 Köpfe, also letztere nicht einmal um 8 % gestiegen. Unberücksichtigt der größeren Geschwindigkeit im Fahren wie im Laden und Löschen (Zinsgewinn) und der Kohlenersparnis per transportierter Tonne, die ebenfalls in Rechnung zu stellen sind, beträgt in dieser Zeit die Zunahme der Produktivität im Seetransport der deutschen Handelsflotte 44 %.

Verhältnismäßig leicht wird die Zunahme der Produktivität der Staatsbetriebe, Eisenbahn, Post, Telegraph zu konstatieren sein. In letzterem ist z. B. durch Einführung des Rowland-Telegraphen die in einer Minute zu befördernde Anzahl Worte auf 350 gestiegen, während der Boudot-Apparat nur 145, der Hughes-Apparat nur 70 befördert. — Entsprechende Angaben über die Zunahme der Leistungsfähigkeit der Maschinen und Werkzeugmaschinen sind leicht zu sammeln[1]), und in Ersparung von Arbeitskräften umzurechnen.

In der Landwirtschaft habe ich die Zunahme der Produktivität der Arbeit in der Zeit von 1882—1895 auf rund 24 % berechnet[2]) wobei noch zu berücksichtigen ist, daß in dieser Zeit die in der Landwirtschaft Erwerbstätigen im Hauptberuf allerdings um 57 000 Köpfe zu-, im Nebenberuf aber um rund ½ Millionen Köpfe abgenommen haben, woraus sich die Zunahme noch genauer berechnen läßt.

Auch die Steigerung der Produktivität der Arbeit durch Verkürzung der Arbeitszeit, eine seit Owen nun schon oft bewiesene Wirkung, an die die wenigsten Unternehmer glauben wollen, läßt sich, wie Professor Abbe, der Leiter der Mechanischen Werkstätten von Carl Zeiß in Jena, wenn auch mit

1) Siehe z. B. „Technische Rundschau“ 1902, No. 13.
2) Siehe des Verfassers „Die Wirtschaft etc.“, S. 100—101.

anderer Absicht bewiesen hat, genau berechnen. Er hat bewiesen, daß sich die Leistung des Arbeiters bei Verminderung der Arbeitszeit von neun auf acht Stunden um 16,2% per Zeiteinheit vermehrt hat, während sie sich zum Ausgleich der verminderten Arbeitszeit nur um 12,12% zu erhöhen brauchte. Demnach betrug die Steigerung der Produktivität der Arbeit, allein durch Einführung des auf seine Anfrage: „Wer traut sich zu und ist zugleich gewillt, in der auf acht Stunden verkürzten Arbeitszeit bei Lohn oder Akkord dasselbe zu leisten, wie bei der bisherigen neunstündigen Arbeitszeit?" mit 614 von 745 Stimmen beschlossenen achtstündigen Arbeitstages, 4,08%. Dazu kam dann noch eine von Professor Abbe durch Vergleich des Gesamtverbrauchs an Kilowattstunden konstatierte Steigerung des Nutzeffektes um 12%[1]).

Seitdem Robert Owen, Anfang des 19. Jahrhunderts, die Erhöhung der Leistung durch die in seiner Fabrik verminderte Arbeitszeit nachgewiesen hat, hat solche schon manche Steigerung der Produktivität bewirkt. Von Zeit zu Zeit ist aus der Gewerkschaftspresse die Zahl der Arbeiter zu ersehen, die von einer von denselben errungenen Verkürzung der Arbeitszeit betroffen werden. Das Gleiche ist von Zeit zu Zeit aus Enqueten zu ersehen, welche von den Regierungen, vor Gesetzentwürfen zur Verkürzung der Arbeitszeit in bestimmten Gewerben, veranstaltet werden[2]).

So läßt sich mit entsprechender Mühe die Zunahme der Produktivität der Arbeit heute fast für alle bedeutenden Produktionszweige und für alle Gebiete annähernd berechnen. Multipliziert man dann die Zahl der Personen (Arbeiter, Angestellte und Leiter — letztere namentlich bei Ausschaltung

1) Vortrag von Prof. Abbe, nach No. 5 des Correspondenzblattes der Generalkommission der Gewerkschafteu Deutschlands vom 3. Februar 1902.

2) In den Ver. Staaten von N.-A. hat die Gesamtverkürzung der Arbeitszeit von 1860—1891 9,1% betragen. (Siehe Bulletin of the Department of Labor No. 38 — January 1902, S. 123.)

von Zwischenhändlern durch Organisation der Distribution) auf die sich die Zunahme der Produktivität in den einzelnen Wirtschaftszweigen bezieht, resp. die Anzahl der in diesen Produktions- resp. Wirtschaftszweigen am Anfang der Periode für die man die Zunahme der Produktivität feststellen will, beschäftigt gewesenen Personen mit den respektiven Prozentsätzen der Steigerung der Produktivität in den einzelnen Wirtschaftszweigen, addiert die so gewonnenen Verhältniszahlen und dividiert deren Summe durch die Gesamtsumme der Beschäftigten, so hat man die prozentuale Zunahme der Produktivität der Arbeit der berücksichtigten Gesamtproduktion, die sich dann durch Verteilung auf die Gesamtvolks produktion, resp. auf die von der letzteren beschäftigten Personen in dem Verhältnis verringert, in dem der nicht von der Steigerung der Produktivität betroffene Teil der von der Volksproduktion Beschäftigten zu demjenigen steht, der davon betroffen wurde.

Leichter schon ist die Berechnung der prozentualen Steigerung der Löhne und Gehälter. Hier könnten die Gewerkschaften, die staatlichen und kommunalen Betriebe, sowie die großen Produktions- nnd Handelsinstitute, das erforderliche Material liefern. Man wird desselben für die Zukunft zur Feststellung der Veränderung im Laufe eines Jahres aber kaum bedürfen, denn bis zur Höhe von 2000 Mark liefern die Ergebnisse der Alters- und Invaliditätsversicherung sehr zuverlässiges Material, nach dem ich z. B. für die Jahre 1896—1900 die Zunahme der beschäftigt gewesenen Versicherten von 11,47 auf 12,71 Millionen Personen oder um 10,81 %, die Zunahme des Gesamtjahreseinkommens derselben von 7262 auf 8794 Millionen Mark oder um 21,09 % und unter Berücksichtigung der Zunahme der Versicherten die Steigerung der Löhne und Gehälter um durchschnittlich 9 % berechnet habe.[1]) Dadurch, daß im Jahre 1900 eine V. Lohn-

1) Siehe Schmollers Jahrbuch, Januarheft 1903.

klasse für diejenigen mit mehr als 1150 Mark Jahresarbeitsverdienst geschaffen worden ist, und auch noch einige Kreise in die Versicherungspflicht einbezogen worden sind, ist die Zuverlässigkeit der auf diese Versicherungsstatistik künftig basierten Berechnungen noch bedeutend gewachsen. Auch ermöglichen sie eine vorzügliche Kontrolle des Resultates aus dem von anderen Quellen eventuell bezogenen Material.

Am leichtesten wird es sein, die dritte Zahlenreihe, die Verkaufspreisveränderung der Gesamtproduktion festzustellen. Hier könnte sehr wohl in der Art der Sauerbeckschen Indexziffer eine für jeden Monat fortlaufend festgestellte Indexziffer geschaffen werden, die alle oder wenigstens die bedeutenderen Waren in demjenigen Verhältnis berücksichtigt, in dem ihr Konsum zum Gesamtvolkskonsum steht. Solche Indexzahlen würden für unseren Zweck noch viel maßgebender sein, als die Sauerbeckchen. Ebenso, wie die durch zunehmende Produktivität der Arbeit frei werdenden Kräfte nur berechnet werden können, wenn man zu der in den einzelnen Produktionszweigen stattgefundenen Steigerung auch die davon betroffene Anzahl von Arbeitern berücksichtigt, so können auch Erschwerung und Erleichterung des Konsums resp. der durch ein Steigen der Preise notwendig erzwungene Minderkonsum und der durch ein Sinken der Preise gestattete Mehrkonsum nur berechnet werden, wenn man zu der Preisveränderung auch das Quantum der davon betroffenen Ware berücksichtigt.

Aus Statistiken über Produktion und Konsum ist das Verhältnis zu ersehen, in dem die Quantitäten der verbrauchten Mengen zu einander stehen. Eine dieselben nach dem Umfang des Verbrauches aufführende Skala, die wohl nur in größeren Zeitabständen wieder rektifiziert zu werden brauchte und die möglichst weit in die Artikel unbedeutenden Verbrauches hineinragen müßte, müßte der Berechnung der Preisschwankungen zugrunde gelegt werden, so daß die Preis-

schwankungen jeder Ware nur in dem Verhältnis zum Ausdruck kämen, in dem der Konsum derselben zum Gesamtkonsum steht. Zur Anfertigung solcher Skala besitzen wir in der Produktionsstatistik einerseits und in den Nummern des neuen Zolltarifentwurfes andererseits, vorzügliches Material. Die hauptsächlichsten Konsumartikel sind aber auch aus anderen Quellen, ihrem Gewichtsumfange nach, bekannt.[1])

Von den Quanten der Produktionsstatistik wären die exportierten Quantitäten abzuziehen und ihnen jedenfalls die importierten hinzuzufügen. Zur Feststellung der Preise, der einzelnen Warengattung müßten die Warenpreise der verschiedensten Orte in dem Verhältnis berücksichtigt werden, in dem dort Quantitäten der betreffenden Waren umgesetzt worden sind. Schließlich ist der Warenskala noch der Preis einer Ware hinzuzufügen, die — leider — auch noch immer käuflich ist: der Wohnungsgrund- und Boden. Der Preis desselben kommt in der Miete zum Ausdruck und wird daher am einfachsten berücksichtigt, indem man die jeweiligen durchschnittlichen Mietpreise einsetzt und sie im Verhältnis berücksichtigt, indem sie von den verschiedenen Mieteklassen bezahlt werden. Das Gesamtmieteresultat ist dann in demjenigen Verhältnis zu berücksichtigen, in dem die Gesamtausgaben für Miete zu den Gesamtausgaben der Bevölkerung für Waren stehen. Das Verhältnis wird jetzt ungefähr 1 : 4 sein. Wenn dann Quantum und Preis miteinander multipliziert und die Summe der ganzen Skala addiert wird, so ergibt das eine Endsumme, die, verglichen mit der ebenso berechneten Endsumme eines früheren Zeitpunktes die Berechnung der prozentualen Preisveränderung der Gesamtproduktion innerhalb dieses Zeitraumes zuläßt. Man brauchte nur die so gewonnene Endsumme des ersten Zeitpunktes = 100 zu setzen und hätte dann Indexziffern, deren Übersicht

1) Siehe z. B. des Verfassers „Die Wirtschaft etc." S. 47, 241, 262.



sofort ein Bild geben würde von den prozentualen Wertveränderungen des Gesamtkonsums.

Ergibt dann zu irgend einer Zeit der Vergleich der Waren-Indexziffer mit der Differenz aus der Indexziffer der Produktivität und der Indexziffer der Löhne und Gehälter, daß der Unternehmergewinn wesentlich gestiegen ist, so kann man sicher sein, daß Absatzstockung und Krisis vor der Türe stehen und daß es höchste Zeit ist, die Liste, aus der die Indexziffer der Produktivität berechnet worden ist, mit derjenigen zu vergleichen, aus der die Indexziffer der Preise berechnet worden ist, um herauszufinden, in welchen Produktionszweigen der Preis nicht Schritt gehalten hat mit der Steigerung der Produktivität, um dann die betreffenden Produktionszweige, im Gesamtinteresse wie im eigenen, dahin zu beeinflnssen, ihr gemeingefährliches Verhalten zu ändern.

Dasjenige Land aber, das, angesichts der fortschreitenden Monopolbildung, vorbeugend eine nicht zu weit gezogene Grenze setzt dem Unternehmergewinn, wird sich die Arbeit sparen können. Es wird nur die Innehaltung solchen Gesetzes zu kontrollieren haben, gerade so, wie heute schon kontrolliert wird, ob nicht zum Zwecke der Steuerhinterziehung ein zu großer Betrag von Maschinen und Inventar, oder für vorgeblich dubiöse Forderungen, für im Werte gesunkene Bestände etc. weggeschrieben worden ist.

Und ebenso wie die Alters- und Invaliditätsversicherung die deutsche Produktion nicht benachteiligt, sondern andere Länder gezwungen hat und zwingt, den gleichen Weg zu betreten, so wird auch die gesetzliche Begrenzung des Unternehmergewinnes der Monopolbetriebe die Produktion nicht schädigen, sondern, das Ausland zur Nachahmung anspornen, denn es wird sich bald nach Einführung solchen Gesetzes herausstellen, daß es ein Sicherheitsventil ist gegen Krisen.

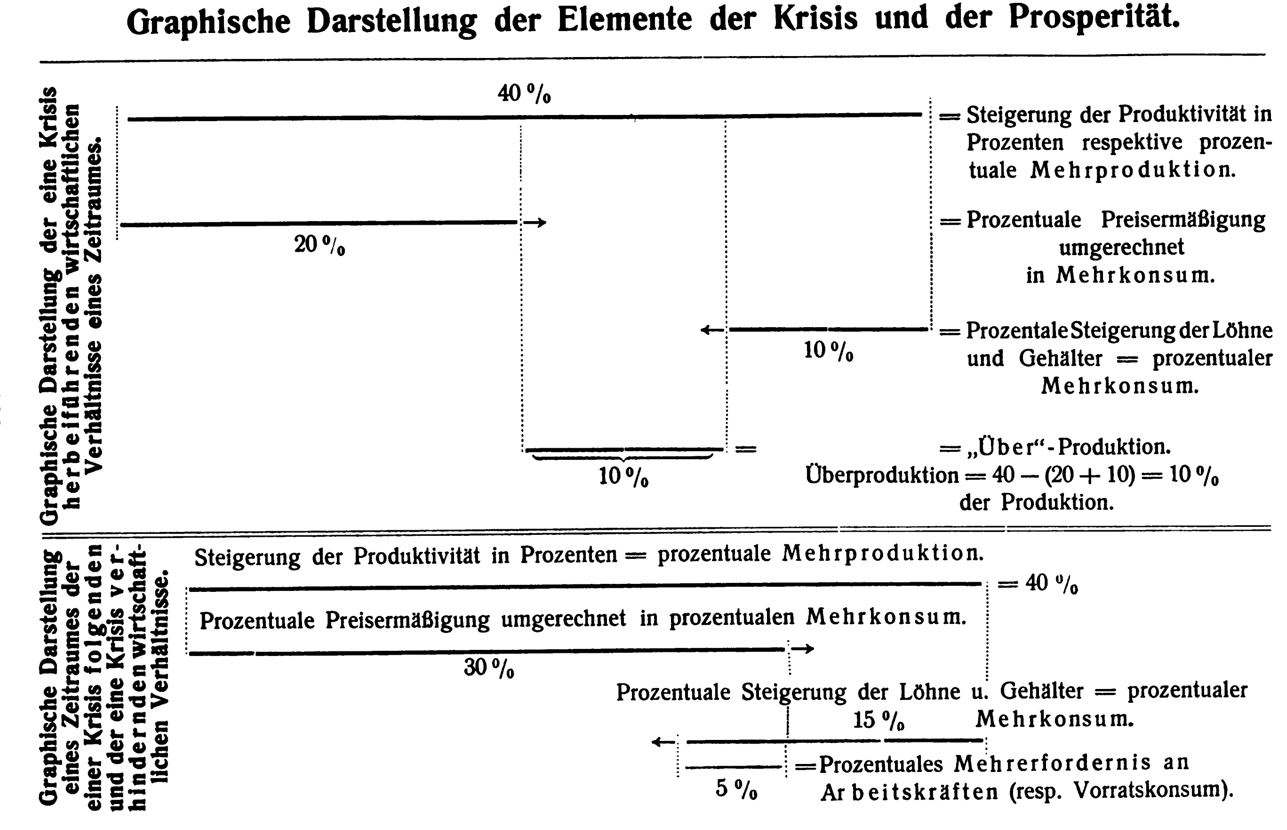
Es soll damit durchaus nicht gesagt sein, daß nach Einführung des verlangten Gesetzes nicht auch weiterhin, wie

schon einleitend bemerkt, Absatzkrisen durch Kriege, Kreditkrisen, durch schlechte Währungsverhältnisse, Spekulationskrisen durch Gründung — namentlich zu vieler Konkurrenzunternehmungen, Festlegung eines zu großen Teiles des der Wirtschaft erforderlichen mobilen Kapitals, oder richtiger, Produktion zu vieler nicht tauschbarer Objekte[1]), Kapitalisierung (im Kurse) eines zu hoch geschätzten Unternehmergewinnes u. a. m. eintreten können. Aber schon bei Nennung einer Anzahl dieser anderen möglichen Ursachen einer Krisis, sieht man, daß die. Wirkungen derselben durch eine Begrenzung des Unternehmergewinnes größtenteils erschwert, wenn nicht gar unmöglich gemacht werden müßten und daß sie, im Vergleich zu der durch zu hohen Unternehmergewinn allgemein hervorgerufenen Absatzstockung, ihre Wirkung auf einen kleineren Kreis beschränken.

In künftigen Kriegszeiten mag der Sieger durch die erleichterte Beschlagnahme der in großen Sammelstellen aufgehäuften Kapitalien städtischen und staatlichen Charakters (Versicherungskassen etc.) auch leichter eine Krisis herbeiführen, dadurch, daß plötzlich sozusagen die Erfüllung ausgedehnter Zahlungsverpflichtungen unmöglich gemacht wird; in Friedenszeiten aber werden die anderen Krisenursachen — selbst allgemeiner Misswuchs — durch das Näherrücken aller Welten, künftig im Verhältnis zu früheren Zeiten wesent lich einflußloser werden — nur die Grundursache der heutigen Krisen — zu hoher Unternehmergewinn — wird sich durch das Näherrücken aller Welten immer allgemeiner fühlbar machen und schließlich nur noch durch Anwendung des von mir verlangten Mittels in allen Kulturstaaten zu beseitigen sein.

---

1) Siehe: „Der Regulator der modernen Wirtschaft", in des Verfassers „Die Wirtschaft etc.", S. 467.


Graphische Darstellung der Elemente der Krisis und der Prosperität.
Graphische Darstellung der eine Krisis herbeiführenden wirtschaftlichen Verhältnisse eines Zeitraumes.
40 %
= Steigerung der Produktivität in Prozenten respektive prozentuale Mehrproduktion.
20 %
= Prozentuale Preisermäßigung umgerechnet in Mehrkonsum.
10 %
= Prozentale Steigerung der Löhne und Gehälter = prozentualer Mehrkonsum.
10 %
=
= „Über"-Produktion.
Überproduktion = 40 — (20 + 10) = 10 % der Produktion.
Graphische Darstellung eines Zeitraumes der einer Krisis folgenden und der eine Krisis verhindernden wirtschaftlichen Verhältnisse.
Steigerung der Produktivität in Prozenten = prozentuale Mehrproduktion.
= 40 %
Prozentuale Preisermäßigung umgerechnet in prozentualen Mehrkonsum.
30 %
Prozentuale Steigerung der Löhne u. Gehälter = prozentualer Mehrkonsum.
15 %
=Prozentuales Mehrerfordernis an Arbeitskräften (resp. Vorratskonsum).
5 %

Die mittlere Linie der Verteilung der durch gesteigerte Produktivität erzeugten Mehrproduktion. Innere und äußerliche Krisenmomente.

Ein Blick auf die obere graphische Krisen-Darstellung genügt, um zu sehen, wie leicht in einer Zeit steigender Produktivität, die Löhne steigen und die Preise fallen können, ohne daß darum die Krisis verhindert wird, die herbeizuführen es genügt, wenn beide Bewegungen zusammen nicht mit der Produktivität Schritt gehalten haben. Die graphische Darstellung kann aber auch nur ein Bild der Größenverhältnisse der bewegenden Kräfte am Ende einer Periode geben. Sie zeigt im ersten Bild z. B. nur wie viel die Preise sinken müssen, um dem Stande der Produktivität am Ende der Periode zu entsprechen. Sie zeigt nur wie groß der Prozentsatz der täglichen Über-Produktion ist, oder — wenn eine Absatzstockung bereits zur Produktionseinschränkung geführt hat — wie groß er sein würde, wenn keine Produktionseinschränkung stattgefunden haben würde. Sie zeigt, wie viel größer die Produktion, beim Stande der herrschenden Produktivität, am Ende der Periode sein muß, als sie angesichts der Preise und Löhne am Ende der Periode sein kann. Sie zeigt aber nicht, wie viel, außer dem täglich zu wenig konsumierten Quantum von dem vor dem Ende der Periode täglich zu wenig konsumierten Quantum noch vorhanden ist.

Daher kann die Beschränkung der Produktion und mit ihr die Arbeitslosigkeit größer werden, als das Größenverhältnis der bewegenden Kräfte am Ende der Periode an sich erforderte, ebenso, wie die Produktion und mit ihr die Beschäftigung stärker gewesen sein kann, als die Konsumfähigkeit zuließ. Diese Mehrbeschäftigung und die von ihr begünstigte Lohnsteigerung ist es, welche über den wahren Kräftestand täuscht und bei Erkenntnis der Überschätzung desselben auch sofort wieder zur Unterschätzung desselben führt. Daher die mehr oder weniger regelmäßigen Schwankungen zwischen Aufschwung und Krisis, die man, mangels einer vernünftigen Erklärung, aufs Konto der Periodizität der Sonnenflecken-Minima und -Maxima gesetzt hat, und zum Teil heute noch setzt. Übrigens haben die eingehenden wissenschaftlichen Untersuchungen der Neuzeit ergeben, daß die Sonnenfleckenmaxima die zur Erde gelangende Wärme zwar um einen Grad verringern, gerade dadurch aber die feuchten Jahre erzeugen, in denen die häufigere Abwechselung von Regen und Sonnenschein die großen Ernten erzeugt, die auf die Preise drücken. Daß durch solchen Preisdruck eine Krisis eingeleitet werden kann, ist verständlich. Dann aber ist sie nicht gezüchtet worden durch die niedrigen Preise infolge des Fleckenmaximums, sondern durch die hohen infolge des Fleckenminimums.

Wir haben aber gesehen, daß infolge des Aufrückens von Materien geringen Konsums, zu solchen hervorragenden Konsums, auch die Preise derselben mit der Zeit von ebenso großem Einfluß auf die Krisenbildung wurden, wie ehedem die Lebensmittelpreise, und daß dies Materien sind, deren Erzeugung nicht von der Sonne abhängt. Je mehr Materien zu solchen hervorragenden Konsums werden, desto häufiger wird die Möglichkeit einer Krisis.

Die zunehmende Verkürzung der Perioden zwischen Aufschwung und Depression wäre schon allein daraus erklärlich.

Sie erklärt sich aber noch leichter aus der zunehmenden Geschwindigkeit des Verkehrs, sowohl des Waren- wie des Nachrichtenverkehrs, die einerseits die Zeit zwischen Produktion und Konsum, andererseits die Zeit zwischen Absatzstockung und Bekanntwerden derselben, sowie zwischen Wiederauftreten der Nachfrage und Bekanntwerden derselben, verkürzt. Dadurch muß auch die Zeit verkürzt werden zwischen Wiederingangsetzen der Wirtschaftsmaschine und Stoppen derselben. An die Verkürzung dieser Perioden hat man die Hoffnung des schließlichen gänzlichen Verschwindens der Wirtschaftskrisen geknüpft. So weit diese Hoffnung nicht schon zerstört worden ist, werden wir gleich noch sehen, wie unberechtigt sie angesichts der Monopolentwicklung ist.

Letztere lehrt immer eindringlicher die wirtschaftliche Notwendigkeit der Innehaltung einer mittleren Linie der Verteilung des durch steigende Produktivität gewonnenen Mehrkonsums, zwischen Kapital, Arbeit und Konsum, deren Lage für verschiedene Gebiete der Wirtschaft, nach Anstellung der erforderlichen Beobachtungen, wahrscheinlich ebenso gut gefunden werden wird, wie man durch Beobachtungen die mittlere Temperatur und den mittleren Luftdruck für verschiedene geographische Gebiete festgestellt hat. Man wird dann imstande sein, die wirtschaftliche Wetterprognose für die nächste Zeit mit ebensolcher Sicherheit festzustellen, wie heute bereits die physische Wetterprognose. Der Nutzen der letzteren soll nicht unterschätzt werden; man kann seine Dispositionen für die nächsten Tage danach einrichten. Von ungleich größerem Nutzen aber wird die Prognose des Wirtschaftswetters sein. Gegenüber den Kräften der Natur ist der Mensch mehr oder weniger machtlos, aber gegenüber den bewegenden Kräften der Wirtschaft ist er der Herr. Wenn das Barometer das Herannahen des Sturmes anzeigt, kann er höchstens zu Hause bleiben, oder die Pfosten desselben stärker befestigen, den Sturm selbst aber kann er nicht ver-

hindern. Wenn aber das Barometer der Wirtschaft einen zu hohen Druck anzeigt, den kann er beseitigen!

Immer zahlreicher und genauer werden die Meßinstrumente der bewegenden Kräfte der Wirtschaft. Die Veröffentlichungen der Gewerkschaften, der Arbeitsnachweise, des „Arbeitsmarktes" zeigen uns durch Mitteilungen von Angebot und Nachfrage den Barometerstand des Arbeitsmarktes an; die Handelszeitungen melden uns bereits täglich im Preisstand den Druck auf dem Waren- und Geldmarkt. Fehlt nur noch die Benutzung aller uns auf Waren- und Arbeitsmarkt zur Verfügung stehenden Kenntnisse, und die Erschließung eines uns ebenfalls zugänglichen, nur noch nicht beachteten, und daher nicht beobachteten Gebietes: Die Veränderung der Produktivität der Arbeit, um aus der Kenntnis dieser drei Faktoren das Generalbarometer der Wirtschaft zu konstruieren, das uns dann fortan anzeigen wird, wann und wo die Löhne erhöht, oder die Preise ermäßigt werden müssen, um den Sturm zu vermeiden, der alle Teile der Wirtschaft, Kapital wie Arbeit schädigen würde. Die Beobachtungen des so gewonnenen Barometers werden uns dann mit der Zeit einen dem Wirtschaftsleben günstigsten Stand lehren: das Verhältnis, nach dem die, durch die fortschreitende Produktivität der Arbeit gewonnene Mehrproduktion auf Kapital, Arbeit und Konsum zu verteilen ist, um einerseits zu bewirken, daß die von der Steigerung der Produktivität ausgeschalteten Arbeitskräfte durch Mehrkonsum wieder beschäftigt werden, und daß andererseits auch das Kapital so viel erhalte, als die Wirtschaft zu Neuanlagen bedarf. Der Bedarf an letzteren wird mit zunehmender Monopolisierung und zunehmender Eigenproduktion des organisierten Konsums — bei welchen beiden Produktionsarten Konkurrenzbetriebe keine Kapitalien mehr festlegen — verhältnismäßig immer unbedeutender werden und der Kapitalanteil daher mit dem landesüblichen Zinsfuß steigen und fallen

können — einerlei, in welchem Verhältnis zu demselben er festgesetzt werden muß, um der Wirtschaft die zu ihrem Betriebe erforderlichen Kapitalien zuzuführen. Andererseits wird der beschleunigte und vermehrte Weltverkehr das Ausbrechen von Geldkrisen erschweren und ihre Überwindung erleichtern. Er wird den Mißwachs des einen Weltteils mit dem Überfluß des anderen ausgleichen, wie die Terminmärkte den Druck der Produktion einer Jahreszeit auf das ganze Jahr verteilt haben. Er wird durch Anschluß selbst des entlegensten und abgelegensten Weltwinkels auch die örtliche Hungersnot, die Ursache so vieler namentlich früherer, aber auch noch jetziger örtlicher Krisen (z. B. in Indien) und damit auch allgemeiner wirtschaftlicher Störungen beseitigen.

So werden auch die anderen Krisenursachen, von denen z. B. die Börsenkrisis auch weiter nichts ist, als die Wirkung der Kapitalisierung zu hoch erwarteter Unternehmergewinne, eine Wirkung, die mit der Begrenzung derselben notwendiger Weise aufhören muß — mehr und mehr schwinden. Zwischen den meisten anderen Krisenursachen und der Hauptursache derselben, besteht aber der große Unterschied, daß jene von der modernen Entwickelung der Wirtschaft abgeschwächt werden, während diese wesentlich von ihr begünstigt, ja gradezu hervorgerufen wird. Will man da warten, bis teuer bezahlte Erfahrungen gezwungen haben werden, den einzig gangbaren Weg zu beschreiten?!

Diese sonst unausbleiblichen Erfahrungen könnten sehr leicht sich nicht auf wirtschaftliches Gebiet allein beschränken. Sie könnten sehr wohl auf politisches übergehen. Die unglückselige Anschauung von der Existenz der „Überproduktion“ führt ja zu dem wahnsinnigen Auskunftsmittel der Produktionseinschränkung, allemal, wenn der Konsum nicht Schritt halten will mit der Produktion. Drückt man damit etwa die Produktivität der Arbeit wieder auf eine früher von derselben eingenommene Höhe zurück? Wenn nicht, wie

sollen dann die durch Produktionseinschränkung brotlos gewordenen Arbeitskräfte jemals wieder Beschäftigung finden? Jeder technische Fortschritt macht Arbeitskräfte entbehrlich und wenn wir uns den gar nicht so entfernten Fall vorstellen, daß zu einer Zeit die Produktivität auf das Doppelte gestiegen, Preise und Löhne aber durch Monopolbetriebe auf der heutigen Höhe festgehalten worden sind, soll dann die halbe Menschheit Hungers sterben? Und gesetzt den Fall, die Hälfte der Menschheit wäre dadurch gestorben, zur Produktion des Konsums der anderen Hälfte genügte doch immer wieder die Hälfte der überlebenden Hälfte!

Wo ist das Ende dieses Vorganges?! Das Ende dieses wahnsinnigen Prinzips der Produktionseinschränkung wegen gestiegener Produktivität, genannt „Überproduktion", wäre das Ende der Menschheit bis auf einen einzigen Menschen, der seinen Bedarf selbst produzieren würde.

Es genügt, sich die äußersten Konsequenzen dieses Prinzips zu vergegenwärtigen, um das Unmoralische und daher Unmögliche seiner Durchführung einzusehen. Weil der Selbsterhaltungstrieb der Menschen sich die Durchführung desselben nicht gefallen lassen kann, wird er sich auch schon zu Beginn der Monopolentwickelung gegen die Anwendung desselben auflehnen.

Das Monopolunternehmen, das größeren Gewinn erzielt, tut dies ja nicht dank seiner Überlegenheit gegenüber den Konkurrenzunternehmungen, sondern entweder, weil es die Preise nach Belieben ansetzen kann, oder, weil ihm Fortschritte der Technik gestatten, mit geringerer Arbeiterzahl jetzt ebensoviel zu produzieren, als früher mit der höheren. Das eine ist in der Regel ebenso wenig das Verdienst des Unternehmers wie das andere. Letzteres ist sogar meist die Folge von Errungenschaften der Wissenschaft. Mit welchem Recht soll nun gerade das Kapital von denselben mehr Vorteil haben als die Arbeit und die Konsumenten? Wenn das

Monopolunternehmen seine Preise bei steigender Produktivität der Arbeit nicht entsprechend herabsetzt, so ist das ebenso unberechtigt, als wenn es dieselben dank seiner Monopolstellung beliebig hinaufsetzt. Im Trustlande Amerika hat die Animosität der Konsumenten und Arbeiter gegen die „konservativen“ Preise, wie man drüben sagt, schon einen bedenklichen Grad erreicht. Das Gros der dortigen Monopole ist aber erst in der Periode des letzten Aufschwunges entstanden. Die Wirkung der „konservativen“ Preise ist unausbleiblich und dann wird auch die Wirkung auf die Gemüter ganz anders zum Ausbruch kommen. Sie ist zunächst dadurch abgeschwächt, daß die extreme Monopolentwickelung eine Stetigkeit der Preise geschaffen hat, wie sie in anderen Ländern noch ganz unbekannt ist. So sind die Preise für Eisenerz und Koks für das ganze Jahr 1902 im voraus geregelt worden und um Störungen nach Möglichkeit zu vermeiden, haben sich die Monopolkönige mit den starken Gewerkschaften zu einem „Friedensdepartement der Arbeit“ vereinigt. Nun können Unternehmer und Arbeiter gemeinschaftlich die Konsumenten schröpfen. Amerika hat aber außerordentlich billige Lebensmittel, die bei uns 60 % des Arbeitseinkommens verschlingen. Da wird bei uns, bei fortschreitender Monopolisierung die Wirkung „konservativer Preise“ noch ganz anders zum Ausdruck kommen, als dies in Amerika wahrscheinlich ist, wo man bei Genuß von einem Glase Bier das Frühstück gratis zu bekommt. Man vergesse auch nicht, daß bei uns zwischen Kapitalisten- und Arbeiterklasse ohnehin schon eine große Animosität besteht, und daß dieselbe sich vergrößern muß in dem Maße, als die aus der zunehmenden Produktivität fließende Mehrproduktion vom Kapital in Beschlag genommen wird. Wenn dann selbst die Kapitalisten, die dadurch arbeitslos Gewordenen unterhalten, so ändert dies nicht die Stimmung der letzteren, denn der heutige Arbeiter will keine Wohltaten. Er ist schon ohnehin

oft der Meinung, daß ihm so ziemlich ganz zukäme, was Kapital und Unternehmer erhalten. Und aus dieser Überzeugung hat sich zwischen Kapital und Arbeit ein Gefühl der Animosität herausgebildet, das durch die Monopolentwicklung unbedingt verschärft werden muß. Denn es kann nicht ausbleiben, daß sich mit zunehmender Monopolbildung unter den Arbeitern die Erkenntnis Bahn bricht, daß der Unternehmergewinn in entgegengesetzter Richtung wirkt wie Gewerkschaft und Genossenschaft, daß er die Ursache der „Überproduktion" und Arbeitslosigkeit ist, eine Erkenntnis, die um so schneller kommen muß, als die Arbeiter von der Regelung der Produktion, welche die Monopolbildung mit sich bringt, an sich mit Recht eine Abnahme der „Überproduktion" erwarteten. Und wenn nun diese Erkenntnis sich Bahn gebrochen haben wird, kann man dann noch erwarten, daß die Arbeiter der Gesellschaft dankbar dafür sein sollen, daß sie ihre Arbeitslosen ernährt?!

Die Gesellschaft ernährt die Arbeitslosen heißt nichts anderes, als, sie gibt den zu viel erhobenen Teil des Unternehmergewinnes wieder her — oft sehr unfreiwillig durch gewährten Kredit. In letzterem Falle vollzieht sich der Vorgang zum grossen Teil folgendermaßen. Stehen die Preise außer Verhältnis zu Löhnen und Produktivität und entsteht also Arbeitslosigkeit oder relative Teuerung, dann hören Bäcker, Schlächter, Krämer, Schneider u. s. w. nicht sofort auf, den Arbeitslosen oder nur halb Beschäftigten zu liefern. Sie borgen zunächst, um sich auch in besseren Zeiten deren Kundschaft — und die Kundschaft derer, die alle Tage in dieselbe Lage kommen können und auf deren Konsum sie angewiesen sind — zu erhalten. Lange Arbeitslosigkeit, und im Verhältnis zu den Preisen zu geringe Löhne, führen aber dahin, daß diejenigen, die den Kredit in Anspruch genommen haben, zum Teil nicht wieder in die Lage kommen, die entnommenen Waren bezahlen zu können. Ein analoger

Vorgang vollzieht sich bei den Konsumenten des reproduktiven Konsums. Auch ihnen wird weiter geliefert, obgleich bei hohen Preisen, bei denen Anlagen unrentabel werden, ihre Zahlungsfähigkeit abnimmt. Die aus diesen Vorgängen entstehenden Ausfälle bekommen die Lieferanten vom Unternehmergewinn abgezogen und werden dadurch zum Teil selbst zahlungsunfähig, d. h. sie können nun ihrerseits wiederum ihre Lieferanten, Fabrikanten etc. nicht bezahlen. Diese Ausfälle, mit denen jeder Händler und Fabrikant zu rechnen hat (nebenbei bemerkt der nur gegen bar verkaufende Konsumverein allerdings weit weniger, und tatsächlich ist das Prinzip der Barzahlung ein Hindernis seiner Verallgemeinerung) verringern entsprechend den Unternehmergewinn derselben. (Mit der Ausdehnung der Konsumvereine, die den Unternehmergewinn auf das für Neuanlagen erforderliche Maß reduzieren, werden auch die mit einem zu großen Unternehmergewinn für die Gesamtwirtschaft verbundenen Gefahren reduziert werden.) Diese Ausfälle beweisen, daß die Volkswirtschaft ein Selbstregulator ist, indem sie selbsttätig den zu viel erhobenen Unternehmergewinn wieder vernichtet, wobei meist sogar direkt diejenigen am härtesten getroffen werden, die in dieser Beziehung am meisten gesündigt haben.

Hatte der zu große Unternehmergewinn zuerst Unterkonsumtion, d. h. hinter der Produktivität zurückbleibenden Konsum, dadurch „Überproduktion", durch diese Beschäftigungslosigkeit (der Arbeiter und Angestellten, wie der Unternehmer) und durch letztere Zahlungsunfähigkeit erzeugt, so erzeugt nun die letztere Kreditängstlichkeit, die zur Kreditentziehung und damit zur Kreditkrisis führt — das Schädlichste, was der Wirtschaft jetzt passieren kann, da die Kreditkrisis zur Einschränkung des Konsums führt und die relative Einschränkung des Konsums infolge zu hohen Unternehmergewinnes ja doch den Reigen eröffnet hatte.

Die Zahlungseinstellungen, und die durch die Kreditkrisis bewirkte direkte Konsumeinschränkung der Bessersituierten treten natürlich mehr in die Erscheinung, als das Zurückbleiben des Massenkonsums, d. h. des Konsums der Massen, hinter der jeweiligen Produktivität, und so kommt es, daß die wahre Ursache der Krisis nicht gesehen wird. Statt in Herabsetzung der Preise sieht man daher in Notstandsarbeiten die Rettung.

Vielfach sieht man auch keinen wesentlichen Unterschied im Einfluß auf den Konsum und durch ihn auf die Produktion, ob nun die Unternehmer oder die Arbeiter sich einschränken müssen. So hebt z. B. Professor Lexis im Artikel „Krisen" im „Wörterbuch der Volkswirtschaft" den Schaden hervor, den die Einschränkung der Reichen bei Zurückgehen ihres Einkommens verursache. Es liegt das jedenfalls an der noch allgemein bestehenden Unterschätzung des Einkommens der Massen im Verhältnis zu demjenigen der Reichen. (Vergl. des Verfassers „Das Verhältnis des Verbrauches der Massen zu demjenigen der „kleinen Leute", der Wohlhabenden und Reichen etc." S. 5 ff.) Diese Überzeugung führt dahin, daß man bei den Krisen fast nur, und jedenfalls in erster Linie ihre auffälligere Wirkung auf die Besitzenden ins Auge faßt. Ferner: je größer ein Einkommen ist, desto schneller stößt ein Mehreinkommen auf einen Punkt der Sättigung und führt dann zur Aufspeicherung, statt zum unmittelbaren Konsum. Daher setzen Lohnerhöhung und Preisermäßigung sich naturgemäß viel schneller als Unternehmergewinn in Mehrkonsum um. „Als Heilmittel — schreibt Lexis an genannter Stelle[1]) — erscheint die Kartellierung der miteinander konkurrierenden Großbetriebe", nämlich als Heilmittel gegen die preisdrückende Wirkung der „Überproduktion" in Krisenzeiten, nachdem er vorher gesagt hatte: „Der natürliche Heilungsprozeß aber be-

[1]) Bd. II, S. 121.

steht darin, daß durch Erniedrigung der Produktionskosten, wozu namentlich technische Verbesserungen viel beitragen können, auch die herabgesetzten Preise der Erzeugnisse für die Produzenten wieder lohnend gemacht werden, wodurch dann die Geschäfte sich wieder beleben." Auf das Wiederbeleben der Geschäfte wird der Nachdruck gelegt und gar nicht gemerkt, daß ganz einerlei, ob der Unternehmergewinn durch technische Verbesserungen, oder durch Kartellierung wieder gehoben wird, in dieser Hebung, bei Überschreitung derjenigen Grenze, die ich „die mittlere Linie" genannt habe die Vorbereitung einer neuen Krisis liegt, und daß, in dem Maße wie die Industrieen seinen Rat der Kartellbildung ausführen, Industrie- und Handelskrisen wohl vermindert werden, an ihrer Stelle aber permanente, und mit der Produktivität der Arbeit wachsende Arbeitslosigkeit erzeugt wird — sofern nicht eine Begrenzung des Unternehmergewinnes der Monopolbetriebe die Innehaltung „der mittleren Linie" erzwingt.

Wenn bei der Konkurrenzwirtschaft zu hohe Preise und Kredit den Zwischen- und Kleinhändler mit ruiniren helfen und der den Produzenten dadurch entstehende Ausfall in Etwas den zu hohen Unternehmergewinn herabdrückt, so hört diese Korrektur bei der Monopolwirtschaft auf. Z. B. hat der Amerikanische Gummitrust im Jahre 1900 durch schlecht gewordene Schuldner, bei einem Umsatz von 28 Millionen Dollars, nur einen Ausfall von 1000 Dollars gehabt, während sich der Verlust für die einzelnen, in den Trust aufgenommenen Firmen, nach Schätzung desselben, bei gleichem Umsatz auf weit über 100 000 Dollars belaufen haben würde. Im selben Verhältnis haben dann aber auch weniger freiwillige und unfreiwillige Zwangsverkäufe stattgefunden, hat das Gesamtpublikum also teurer gekauft, — ganz abgesehen von den ohnehin teureren Monopolpreisen.

Eine Selbstregulierung der Wirtschaft findet, sofern sie

nicht durch Monopolwirtschaft verhindert oder verzögert wird, auch noch in anderer, als der vorhin erwähnten Beziehung statt. Der zu hohe Unternehmergewinn, der zu viel Mittel zu Neuanlagen liefert, verleitet auch zu letzteren. Die dadurch vermehrte Produktion drückt aber wieder auf die Preise und verhindert mit der dadurch bewirkten Verlangsamung der Entstehung von Unternehmergewinn auch die weitere Entstehung von Neuanlagen. In der Monopolwirtschaft wird aber nicht durch Mehrproduktion der Unternehmergewinn gedrückt. Vielmehr wird letzterer hochgehalten und die Produktion eingeschränkt — so muß der Unternehmergewinn dauernd fortzeugen; die Selbstregulierung hört auf. Die freiwillige, aber gemeinschädliche tritt an ihre Stelle. Die permanente Arbeitslosenzüchtung beginnt. Diese frißt durch die Arbeitslosenversicherung der Gewerkschaften zum großen Teil wieder auf, was letztere an höheren Löhnen erzielen, resp. erzielt haben.

Notstandsarbeiten haben ihre sehr verschiedenen Seiten. Daß die Mittel zu denselben schließlich von den Massen wieder aufgebracht werden müssen und daher gerade in Krisenzeiten am schwersten aufzubringen sind, haben wir schon erwähnt. In der Regel werden aber als Notstandsarbeiten auch nur notwendige Arbeiten in Angriff genommen, die in normalen Zeiten auch normal, in solchen Zeiten aber unter normal entlohnt werden, wodurch die normaler Weise für dieselbe erforderliche Lohnsumme vermindert wird. Allerdings haben Notstandsarbeiten den doppelten Vorteil, einen Teil der momentan Arbeitslosen zeitweilig zu ernähren und einen Lohndruck durch das Arbeitsangebot derselben zu verhindern, für einen schnellen Verlauf der Krisis aber auch den Nachteil, daß sie der einzigen radikalen Rettung — dem Sinken der Preise — entgegenwirken. Was nützte andererseits aber auch die geringe Verminderung der Nachfrage der Arbeitslosen (denn viel über dem Niveau der Armenunter-

stützung werden Notstandsarbeiten in der Regel ja doch nicht bezahlt) zur Beeinflussung von Monopolpreisen, werden doch — wenigstens in Deutschland noch — die meisten Monopolbetriebe erst auf Umwegen vom Konsum der Massen betroffen, da die Produktion der ersteren, bis zur Konsumfähigkeit, meist noch erst verschiedene Stadien zu durchlaufen hat. Die überwiegend günstige Wirkung der Notstandsarbeiten soll also nicht bestritten werden. Es handelt sich hier nur darum, zu konstatieren, daß Notstandsarbeiten, bezahlt mit dem Durchschnittslohn oder gar darunter, nichts ändern an der Ursache der Krisis, dem Größenverhältnis der bewegenden Kräfte, resp., da es sich um eine Krisenzeit handelt, an dem Mißverhältnis zwischen der Größe der Produktivität der Arbeit und der Größe der Konsumfähigkeit, bestimmt durch die Höhe der Preise, der Löhne und Gehälter.

Ist der deutsche Exporthandel ein Mittel gegen Absatzstockung?

Das Vertrauen in unzulängliche Mittel wirkt immer schädlich. Daher scheint es mir erforderlich, eine Illusion zu zerstören, die in Bezug auf ein namentlich in letzter Zeit gegen die Wirtschaftskrisen viel gepriesenes Mittel besteht: den Export. Mit allgemeiner Zustimmung hat die deutsche Presse — z. B. der „Hamburgische Correspondent" vom 7. März 1902 — u. a. einen dem bekannten und angesehenen Publizisten Ford zugeschriebenen Aufsatz der „New-York Tribune" citiert, der sich mit der „deutschen Krisis" befaßt und dessen Leitsatz ist, daß die verhältnismäßig glückliche Erledigung der Krisis zu allererst der Stärke unseres auswärtigen Handels zuzuschreiben sei. Diese Auffassung hängt mit der Überschätzung unseres stark gewachsenen Exports zusammen, der naturgemäß schnell wachsen muß angesichts des Umstandes, daß unsere Bevölkerung stärker wächst, als die Möglichkeit der Vermehrung unserer — übrigens auch stark wachsenden — landwirtschaftlichen Produktion und der, namentlich in einem Jahre inländischer Getreidemißernte erforderlich war, um das inländische Nahrungsmanko durch Import decken zu können. Haben wir doch im Jahre 1901 bei einer deutschen Winterweizenernte von (nach dem „Reichsanzeiger" vom 24. Dezember 1901) 1 927 994 Tonnen, allein 2 134 200 Tonnen Weizen — 840 336 Tonnen mehr als im Vorjahre — importieren müssen. Die deutsche Industrie ist nicht gerade sehr

erbaut von den Preisen, zu denen sie im Jahre 1901 die zur Bezahlung unseres Imports erforderlichen Waren abgeben mußte.

Dem Gewicht nach hat der deutsche Export excl. Edelmetalle in Tonnen à 1000 kg. betragen:

1901	1900	1899
32 362 208	32 681 383	30 402 863

Das Gewicht der Ausfuhr des Jahres 1901 weist also gegen das Vorjahr ein Minus von 319 175 Tonnen oder 1 %, gegen 1899 ein Plus von 1 959 345 Tonnen oder 6 $^{1}/_{2}$ % auf.

Der Zuwachs der Bevölkerung hat nach den letzten beiden Volkszählungen jährlich 1 $^{1}/_{2}$ %, und nach den letzten beiden Berufszählungen der Zuwachs der Erwerbstätigen sogar fast ebensoviel betragen. Normalerweise hätte der Export gegen das Vorjahr also um mindestens 1 $^{1}/_{2}$ % zunehmen müssen, stattdessen hat er — schon dem Gewicht nach — um 1 % abgenommen. Es wird ja aber behauptet, der Export hätte uns von der Last der „Überproduktion" befreit, welche sonst die deutsche Wirtschaft erdrückt hätte! Wo ist er nun, der große Mehrexport, der uns vom Ersticken in der heimischen Produktion gerettet haben soll?!

Noch ganz anders sieht die Sache aus, wenn man die Ausfuhr nach Artikeln betrachtet. Erden, Erze ließen um 727 154, Kohlen um 190 499, Getreide um 98 621, Steine um 78 735, Tonwaren um 64 642, Papier um 29,375, Abfälle um 20 440 Tonnen nach, Baumwolle, Flachs, Hanf, Kleider, Leinengarn, Leinwand, Seide, zeigen eine geringere Ausfuhr, Rohzucker, Roggenmehl, Weizenmehl, Reis, brachten teilweise recht bedeutende Ausfälle. Und wodurch wurde dieses bedeutende Ausfuhrminus ungefähr ausgeglichen? In der Hauptsache durch die Mehrausfuhr von Weißzucker und Eisen, mit anderen Worten durch die forcierte Ausfuhr der Kartelle auf Kosten der einheimischen Konsumenten, die durch höheren Inlandspreis hergeben mußten, was dem Ausland geschenkt wurde, um die Ware los zu werden, die unter gleichen Bedingungen auch der inlän-

dische Konsum — wenigstens zu einem großen Teil — aufgenommen hätte. Und das nennt man Rettung der heimischen Wirtschaft?! Allein das Plus der Eisenausfuhr beträgt gegen das Vorjahr — bei einer gleichzeitigen Einfuhr von 400 000 Tonnen — 798 683 Tonnen, rund 10% der deutschen Roheisenproduktion (7 785 887 Tonnen), die gegen das Vorjahr allerdings um 7½% nachgelassen hatte, trotzdem aber immer noch 6½% mehr als 1898, 13% mehr als 1897 und 43% mehr als 1895 betrug.

Minderausfuhr 1901 gegen 1900 berechnet nach den für 1900 festgestellten Einheitswerten.

	1000 Mk.	Tonnen à 1000 kg. +	Tonnen à 1000 kg. —
Abfälle	2 707		20 440
Baumwolle und Baumwollwaren . .	19 030		6 435
Blei und Bleiwaren	82	2 318	
Bürstenbinder- und Siebmacherwaren	180		145
Erden, Erze und edle Metalle . . .	58 136		727 154
Flachs u. andere vegetabil. Spinnstoffe	1 388		5 482
Getreide und andere Erzeugnisse des Landbaues	16 312		98 621
Holz und andere Schnitzstoffe . .	495		12 794
Hopfen	8 020		3 058
Instrumente, Maschinen, Fahrzeuge .	21 580		6 188
Kautschuk und Guttapercha . . .	1 090		34
Kleider, Leibwäsche, Putzwaren . .	4 747		587
Kupfer und Waren daraus	4 300		4 541
Kurze Waren, Quincaillerie etc. . .	1 755	221	
Leder und Lederwaren	20 067		967
Leinengarn, Leinwand und andere Leinenwaren	2 945		2 096
Transport:	162 834		

(+ = mehr, — = weniger gegen das Jahr 1900.)

	1000 Mk.	+	—
Transport:	162834		
Literarische und Kunstgegenstände .	1 071	5	
Papier- und Pappwaren	12 488		29 375
Pelzwerk (Kürschnerarbeiten) . . .	1 130		72
Petroleum	321		4 514
Seide und Seidenwaren	3 917		267
Seife und Parfümerien	303		173
Steinkohlen, Braunkohlen, Koks etc.	4 110		190 499
Stroh- und Bastwaren	396		329
Steine und Steinwaren	4 858		78 735
Teer, Pech, Harze, Asphalt . . .	484		2 056
Vieh	1 964	4 253	
Wachstuch, Wachsmusselin etc. . .	75		54
	193 951		

Mehrausfuhr 1901 gegen 1900 berechnet nach den für 1900 festgestellten Einheitswerten.

	1000 Mk.	Tonnen à 1000 kg. +	Tonnen à 1000 kg. —
Droguerie-, Apotheker- u. Farbwaren	18 772	55 320	
Eisen und Eisenwaren	127 191	798 683	
Glas und Glaswaren	4 099		7 073
Haare, Federn, Borsten	1 122		124
Häute und Felle	20 024	12 300	
Kalender	310	91	
Lichte	37	24	
Material- u. Spezerei-, Konditorwaren	11 546	59 050	
Öl, anderw. nicht gen. und Fette	7 014	9 476	
Spielkarten	19	7	
Tiere und tierische Produkte . .	1 152	285	
Tonwaren	386		64 642
Wolle etc. und Waren daraus . .	7 461	3 547	
Transport:	199133		

Transport:	199 133	
Zink und Zinkwaren	108	2 056
Zinn und Zinnwaren	751	186
Unvollständig deklarierte Waren .	765	378
Mehrausfuhr	200 757	
Minderausfuhr	193 951	
Mehrausfuhr	6 806	

Laut vorstehender Aufstellung[1]) hat, berechnet nach den für das Jahr 1900 festgestellten Einheitswerten[1]), dem Werte nach, die Mehrausfuhr des Jahres 1901 rund 201 Millionen Mark, die Minderausfuhr rund 194 Millionen Mark betragen, so daß, selbst wenn die Preise nicht gefallen wären, nur für 7 Millionen Mark, oder 0,14 % mehr exportiert worden wäre, als im Jahre 1900.

Der wirkliche Wert des deutschen Exports hat jedoch — in Millionen Mark — betragen.[2])

1901	1900	1899
4431	4611	4207

Der Wert der Ausfuhr ist also gegen denjenigen des Jahres 1900 um 180 Millionen Mark = fast 4 % gefallen!

Sehen wir uns nun die beiden Aufstellungen näher an, so ergibt sich zunächst, daß, berechnet zu den Einheitswerten vom Jahre 1900, von den 44 Nummern des Zolltarifs bei 28 eine Minderausfuhr und nur bei 16 eine Mehrausfuhr stattgefunden hat und daß diese Mehrausfuhr zum Teil noch ein Mindergewicht gegen das Vorjahr aufweist (von 7073 Tonnen bei Glas- und Glaswaren, von 124 bei Haaren, Federn, Borsten und von 64 642 Tonnen bei Tonwaren). Von den 28 Positionen der Minderausfuhr weisen 20 ein Minus von über 1 Million auf, während von den Positionen der Mehrausfuhr nur neun

1) Nach den „Monatlichen Nachweisen über den Auswärtigen Handel des deutschen Zollgebietes“ Dezember 1901.

2) Vierteljahrshefte zur Stat. d. D. R. 1902, Zweites Heft, S. 69.

die Million überschreiten, von denen mehrere sich bei richtiger Preiseinsetzung auch noch in ein Minus verwandeln.

Gehen wir in großen Zügen die Nummern der Mehrausfuhr durch, so ergibt sich folgendes. Tiere und tierische Produkte: Mehrausfuhr 1,1 Million, liegt daran, daß trotzdem für drei Millionen weniger Blasen, Därme, Magen eingeführt, doch für 1,3 Millionen mehr ausgeführt worden sind. Der Grund kann uns hier wenig interessieren. Uns interessiert hier, daß besagte Produkte unvermeidliche Nebenprodukte der Schlächterei sind, die, wenn wir gar keinen Export hätten, auch in gleicher Quantität gewonnen würden und die, wenn z. B. schlechter Zeiten oder eines Färbeverbotes wegen im Inland weniger Wurst gegessen wird, zu irgend einem Preise ins Ausland gehen. Haare: Hasen-, Kaninchen-, Biber- etc. Haare sind für 1,5 Millionen mehr ausgeführt, weil wir für ebensoviel mehr eingeführt hatten. Öl, anderweitig nicht genannte und Fette sind für 7 Millionen (9476 Tonnen) mehr ausgeführt; wir hatten nämlich zunächst für 2 Millionen Palm- und Palmnuß-, Kokusnuß-Öl-Butter-Fett etc. mehr importiert und im Ganzen für 8 Millionen mehr davon exportiert, letzteres wahrscheinlich, weil der Inlandskonsum von feiner Seife zurückgegangen war und das Inland daher weniger von diesem Material, dessen Urstoff ebenfalls vom Ausland kommt, verwenden konnte. Häute und Felle haben wir für 20 Millionen mehr ausgeführt; das ist genau der Betrag, den wir an Leder und Lederwaren weniger ausgeführt haben. Selbstredend müssen wir diese Nebenprodukte der Schlachterei, die sich im Verhältnis zu unserem, mit der Bevölkerung wachsenden Fleischkonsum anhäufen, irgendwo unterbringen. (Und je mehr wir den Fleischwarenimport erschweren — der Import von Würsten und Fleisch in Büchsen ist von 93 546 Dz. im Jahre 1900 auf 1283 Dz. in 1901 zurückgegangen — desto mehr müssen wir selbst schlachten.) Mit diesem Export wird ebenfalls keine Industrie erhalten, die sonst zugrunde gehen würde.

Droguerie- uud Farbewaren: Der Mehrexport von fast 19 Millionen Mark setzt sich zusammen aus je 4 Millionen Anilin und andere Teerfarbstoffe, Indigo und Chem. Präparate zu technischen Zwecken, je 1 Million Cyankalium, Sprengstoffe, Bleiweiß, ger. Glycerin und Zinkasche und je $^1/_2$ Million Karbolsäure und Mennige. Hier haben wir unsere leistungsfähige chemische Industrie, die nicht etwa exportiert, was das Inland nicht gebrauchen kann, sondern dank der Tüchtigkeit unserer Chemiker von Jahr zu Jahr an Leistungsfähigkeit gewinnt und selbst in Indien den Pflanzen-Indigo mit ihrem künstlichen verdrängt. Material etc.: hat einen um 11,5 Millionen größeren Export. 2 Millionen davon sind für Bier, dessen Export nicht nur in Krisenjahren zunimmt und der in Flaschen zum größten Teil nach dem Kap und China gegangen ist — vermutlich für die Truppen — und der trotzalledem noch nicht 2% unserer Produktion ausmacht, 0,6 sind für Spiritus, 0,7 für Kakaobutter, ebenfalls kein Fabrikat, sondern ein unvermeidliches Nebenprodukt. Hauptsache ist aber, wir haben für 41 Millionen mehr weißen Zucker exportiert, und würde die Position noch günstiger aussehen, hätten wir nicht für 18 Millionen weniger Rohzucker exportiert.

Wir haben aber nicht mehr Zucker exportiert, weil im Inland weniger konsumiert worden ist, sondern, weil wir schon seit Jahren darauf losproduzieren, ohne uns nach dem inländischen Konsum zu richten[1]). Nicht die Krisis, sondern

[1]) Es hat betragen

	der deutsche Zuckerkonsum:		die deutsche Zuckerproduktion:
	Millionen Doppelzentner	kg. pro Kopf der Bevölkerung	Millionen Doppelzentner
1898/1899:	7,1	13,08	17,2
1899/1900:	8,2	14,93	18,0
1900/1901:	8,4	14,98	19,7
dagegen im Durchschnitt der drei Betriebsjahre			
1886/1888:	3,8	8,09	9,4

Siehe: F. O. Licht, Magdeburg, Sonderberich v. 12. Sept. 1901.

das hirnlose Exportprämiensystem, das Zuckerkartell, die Kontingentierung und der Schutzzoll sind die Väter des Mehrexports. Wolle und Waren daraus haben wir für 7,5 Millionen mehr exportiert und zwar für 10 Millionen mehr Wollgarn und für 2 Millionen mehr Tuch- und Zeugwaren, aber für 1 Million weniger gekämmte Wolle und für 5 Millionen weniger Posamentier- und Knopfmacherwaren. Nun bleibt noch der Hauptposten: Eisen und Eisenwaren mit 127 Millionen Mehrexport. Ihm stehen allerdings allein für 22 Millionen Minderausfuhr an Maschinen etc. gegenüber.

So weit also überhaupt von einer Entlastung der heimischen Industrie durch den Export die Rede sein kann, ist es hauptsächlich die Industrie der Rohstoffe und der Halbfabrikate. Je mehr Arbeit an der Erzeugung beteiligt ist, desto weniger hat der Export die Lücken ausgefüllt, die die Krisis in die heimische Produktion gerissen hat. Während wir weniger exportiert haben: für 19 Millionen Baumwollwaren, für 22 Millionen Instrumente, Maschinen, Fahrzeuge, für 5 Millionen Kleider, Leibwäsche, für 20 Millionen Lederwaren, für 3 Millionen Leinewand etc., für $12^1/_2$ Millionen Papier- und Pappwaren, für 4 Millionen Seidenwaren und für ca. 7 Millionen andere Fabrikate, haben wir mehr ausgeführt: für 23 Millionen schmiedbares Eisen in Stäben, Radkranz und Pflugschareneisen, für 20 Millionen Luppeneisen, für 17 Millionen Eisenwaren, für 18 Millionen Eck- und Winkeleisen, für 15 Millionen Platten u. Bleche, für 15 Millionen Draht, für 7,5 Millionen Brucheisen, für 6,5 Millionen Messerwaren, für 5 Millionen Waren aus schmiedbarem Eisen, für 3 Millionen Schienen, für 2 Millionen Röhren, für 1,5 Millionen Fahrräder und für 1,6 Millionen Stifte.

All diese Ziffern verstehen sich wohlverstanden zu den Einheitswerten des Vorjahres, die hier des Vergleiches wegen gewählt sind. Wie sie tatsächlich ausgesehen haben, das erübrigt sich im Einzelnen auszuführen, wenn man weiß, daß

das Plus der Vergleichswerte von 7 Millionen Mark durch die tatsächlichen Werte in ein Minus von 180 Millionen Mark verwandelt wird.

Also, weder dem Quantum, noch dem Wert, noch der Art resp. Zusammensetzung des Exportes nach, hat derselbe „eine verhältnismäßig glückliche Erledigung der Krisis“ bewirken können. Selbst wenn wir gar keinen Export hätten, wäre die Krisis dadurch nicht empfindlicher, denn dann würden wir auch keine Krisis haben, die das Produkt der Industrie ist — einer Industrie, die nur leben kann, wenn sie durch ihren Export Lebensmittel für ihre Bevölkerung eintauscht — die sonst Landwirtschaft betreiben müßte. Hier sind Export und Krisis Geschwister. Beide sind sie die Kinder der Mutter Industrie. Aber während das eine sie zu ernähren sucht, sucht das andere sie zu töten. Da müssen wir doch versuchen, ihr das schlechte Kind zu nehmen!

Oder war das Kind vielleicht gar so schlecht nicht; hat Schwester Ausfuhr, wenn sie auch Handel und Industrie vor ihm nicht schützen konnte, wenigstens bewirkt, daß die Arbeitslosigkeit nicht gar zu große Dimensionen annahm? Wieviel Personen hat der vermeintliche Mehrexport denn wohl beschäftigt?

Im Jahre 1899 wurden mit einer mittleren Belegschaft von 36 334 Köpfen 8 143 100 Tonnen Roheisen produziert, demnach pro Kopf 224 Tonnen. Die Verhüttung des Mehrexports an Eisen und Eisenwaren im Jahre 1901 beschäftigte also 357 Arbeiter. Soweit das exportierte Eisen vorher zu weiterer Verarbeitung kam, kommt in Betracht, daß im Jahre 1899 eine mittlere Belegschaft von 91 613 Köpfen 2 038 200 Tonnen verschmolzenes Roh- und Alteisen zu Geschirrguß, Röhren und sonstigen Gußwaren verarbeitete, eine mittlere Belegschaft von 37 667 Köpfen 1 549 800 Tonnen zu Erzeugnissen aus Schweißeisen und Schweißstahl: Rohluppen und Rohschienen zum Verkauf, Cementstahl zum

Verkauf, Eisenbahnschienen und Schienenbefestigunsteile, eiserne Bahnschwellen und Schwellenbefestigungsteile, rollendes Eisenbahnmaterial (Achsen, Räder, Radreifen etc.), Handelseisen, (Façoneisen, Baueisen, Profileisen) — letztere Sorten machten von jenen 1 549 800 Tonnen 902 900 Tonnen aus — Platten und Bleche, Weißblech, Draht, Röhren und andere verkäufliche Eisen- und Stahlsorten und eine mittlere Belegschaft von 120 983 Köpfen 8 112 500 Tonnen zu Erzeugnissen aus Flußeisen und Flußstahl: Halbfabrikate (Ingots, Brammen, Billets, Platinen etc.) zum Verkauf, Eisenbahnschienen und Befestigungsteile, Eisenbahnschwellen und Schwellen-Befestigungsteile u. s. w., wie beim Schweißeisen und außerdem noch Kriegsmaterial aller Art (Geschütze, Geschosse etc.)

Nach diesen Zahlen kommen auf den Arbeiter bei Waren aus Gußeisen 22,2 Tonnen, bei Waren aus Schweißeisen 41,1 Tonnen, bei Waren aus Flußeisen 67 Tonnen und wenn man das Gewichtsverhältnis berücksichtigt, nach dem diese drei Sorten sich verteilen durchschnittlich pro Arbeitskraft 46,8 Tonnen.

Von den 41 Nummern der Ausfuhr von Eisen und Eisenwaren wiesen 15 ebenfalls eine Minderausfuhr gegen das Vorjahr auf und zwar bei den 12 Nummern der feinen Eisenwaren 7. Wir sehen daraus, daß sich die Ausfuhr von Fabrikaten nicht beliebig forcieren läßt!

Und wenn wir nach den einzelnen Eisensorten- und Fabrikaten berechnen, wieviel Arbeiter denn nun durch das Plus dieser gegen das Vorjahr im Gewicht um 52 % größeren Ausfuhr beschäftigt worden sind, so kommen wir auf noch nicht 20000. Da auf einen Beschäftigten in der Zuckerindustrie jetzt über 20 Tonnen entfallen, so würden, wenn wir den Zuckermehrexport mit berücksichtigen wollten, die mehrexportierten 82 296 Tonnen Zucker auch erst 4 115 Personen mehr beschäftigt haben. Da sich die Zuckerkampagne aber in einer Zeit von 3 Monaten abwickelt, so könnten wir als

Jahresbeschäftigung auch nur rund 1000 Personen für den Mehrexport in Ansatz bringen.

Lassen wir unberücksichtigt, daß unserer Mehrausfuhr von Rohstoffen und Halbfabrikaten eine noch größere Minderausfuhr von Fabrikaten gegenüberstand, dann sind durch diesen imaginären Mehrexport immer erst 25 000 Arbeiter beschäftigt worden. Nehmen wir selbst an, daß es inklusive Herstellung des Rohmaterials (Bergwerksbetrieb für Eisenerzgewinnung 4—5 000 Personen, Kohlenförderung für Verhüttung) und inklusive Verfrachtung doppelt so viel waren, dann ist diese Zahl immer noch lächerlich klein, wenn man bedenkt, daß die Beschäftigung derselben die deutsche Wirtschaft gerettet haben soll, daß durch Bevölkerungszunahme allein jährlich über 100 000 Industriearbeiter hinzukommen, und wenn man daneben hält, daß im Februar 1902 in Berlin allein — abgesehen von 19 239 kranken und invaliden Arbeitern — 76 059 Arbeiter arbeitslos waren und 52 492 mit beschränkter Arbeitszeit arbeiteten. (In Dresden waren im Januar 10 170, in Hannover im Februar ca. 6 000 Arbeitslose.) Stadtrat Fischbeck gab in einer Berliner Stadtverordnetenversammlung als allwinterlich in Berlin arbeitslos 40 000 Personen an.

Der Absatz von Fabrikaten läßt sich bei einer inneren Absatzstockung nicht beliebig forcieren. Er hängt außer vom Preis auch von Anforderungen, Bedürfnissen, Zoll- und Kreditverhältnissen und dem Geschmack der Länder ab, die für sie in Betracht kommen. Der Export von Rohstoffen schlägt aber in Bezug auf die Zahl der durch ihn Beschäftigten weit weniger zu Buch.

Die Rohstoffe schlagen denn auch in Bezug auf den Wert ihres Exportes ebenfalls nicht zu Buch. Im Jahre 1900 waren bereits 65 % des Wertes unseres Spezialausfuhrhandels „Fabrikate“, und nur 24 % waren „Rohstoffe für Industriezwecke“, 11 % „Nahrungs- und Genußmittel, Vieh.“ Berücksichtigt

man aber auch die „Einfach verarbeiteten Gegenstände“, dann waren 75% des Wertes unserer Ausfuhr Fabrikate, hiervon diejenigen der Textilindustrie, mit fast 1 Milliarde, 27%. Und von Jahr zu Jahr wächst der Anteil der Fabrikate am Gesamtexport, und je mehr er wächst, desto weniger kann der Export uns in Zeiten der Absatzstockung von der „Überproduktion“ befreien.

Trotzdem nun das Plus unserer Eisenausfuhr in der Hauptsache aus Rohstoffen und Halbfabrikaten bestand, sprechen auch bei dieser Ausfuhr Anzeichen dafür, daß sie weniger dem Bedürfnis des Inlandes, als demjenigen des Auslandes entsprach, oder doch wenigstens dafür, daß sich hier zwei Bedürfnisse entgegen kamen.

In der Novembernummer der „North American Review“ gibt der Vorsteher des Statistischen Bureaus der Vereinigten Staaten eine Übersicht über den 12% betragenden Rückgang der Ausfuhr von Industrieerzeugnissen aus den Vereinigten Staaten während der ersten 8 Monate des Jahres 1901, in der er u. a. den Gedanken zurückweist, daß die Trusts an demselben Schuld seien. Indirekt ist der Zusammenhang aber doch sehr wahrscheinlich. Er bringt bei dieser Gelegenheit eine Aufstellung, aus der hervorgeht, daß mit alleiniger Ausnahme Deutschlands die Ausfuhr von Eisen- und Stahlwaren aus den wichtigsten anderen Ländern ebenfalls zurückgegangen ist.

Diese Aufstellung bezieht sich auf die Zeit vom 1. Juli 1900 bis 30. Juni 1901 und die gleiche Zeit des Vorjahres und ergibt gegen diese einen Rückgang für die Vereinigten Staaten von 3,7%, für Frankreich von 6,4%, für England von 17% und für Belgien von 17,3%, während sie für Deutschland einen Fortschritt von 12,3% aufweist. Während der Mehrexport in Deutschland 56,5 Millionen Mark beträgt, beläuft sich der Minderexport in den Vereinigten Staaten auf 19,1, in Frankreich auf 10,4, in Belgien auf 17,2, in England aber

auf 114,6 Millionen Mark. Der Verfasser erklärt dazu, daß der ziffernmäßige amerikanische Ausfall zum Teil durch die Nichtberücksichtigung der Fabrikantenausfuhr nach Hawaii und Porto-Rico in der amerikanischen Statistik, zum Teil durch den Rückgang der Preise für die ausgeführten Artikel, zum Teil auch durch den Rückgang der Nachfrage, welcher sich über die ganze Welt hin bemerkbar machte und schließlich durch die Steigerung der deutschen Ausfuhr verursacht worden sei. Die für den ziffernmäßigen amerikanischen Minderexport angeführten Gründe, die denselben auf ein Minimum reducieren, sind für den englischen Minderexport von 114,6 Millionen keine Erklärung. Ich führe ihn darauf zurück, daß die englische Eisenindustrie im Anfertigen von Kriegsmaterial eine lohnendere Beschäftigung gefunden hatte. Durch die anderweitige Beschäftigung der englischen Eisenindustrie sind dann der leistungsfähigen deutschen Industrie die Hälfte der Aufträge zugefällen, die die erstere nicht ausführen konnte. Das geht selbst aus dem deutschen Export nach England hervor, der 1901 mit 464 305 Tonnen $^1/_5$ seines gesamten Eisenexports ausmachte, und sich gegen das Vorjahr — 163 440 Tonnen — verdreifacht, gegen 1899 verfünffacht hatte. Bekannt ist auch z. B., daß während des Krieges ganz Transvaal mit deutschem Stacheldraht umzäunt worden ist.

So erklärt sich auf ganz natürliche Weise der Mehrexport der deutschen Eisenindustrie. Wäre er die Wirkung der Krisis, und wäre die Forcierung des Exportes eine so einfache Sache, dann wäre in der Tat nicht verständlich, warum nicht auch die anderen deutschen Industrieen ihre „Überproduktion“ einfach exportiert haben, dann wäre es nicht verständlich, daß diese durchweg **auch im Export** das Bild der allgemeinen Depression wiederspiegeln.

Die Unmöglichkeit, die „Überproduktion“ durch Mehrexport zu beseitigen, wird noch einleuchtender, wenn man

sich vergegenwärtigt, welchen Anteil der gesamte Export von der Gesamtproduktion ausmacht. In der „Wirtschaft in Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft“ S. 61 habe ich nachgewiesen, daß Volksproduktion gleich Volkseinkommen ist. Aber ganz abgesehen von diesem Nachweis, so ist doch ohnehin klar, daß der Wert der fertigen Produktion darstellt: Arbeitslohn, Unternehmergewinn, Kapitalzins und Transport- und Versicherungskosten, zu denen dann noch der Handelsverdienst kommt, so daß der Wert der Gesamtproduktion keinesfalls größer sein kann, als die Einkommen der Arbeiter, Angestellten, Unternehmer, Händler, Transporteure und Kapitalisten, also keinesfalls größer sein kann, als das Volkseinkommen. Man denke nur an die heute schon ziemlich bedeutenden deutschen Einkommen aus im Auslande angelegte deutsche Kapitalien, aus dort etablierten Geschäftshäusern, und aus zwischen zwei Außenländern vermittelten Geschäften! z. B. — ein sehr häufiger Fall — aus Geschäften, die deutsche Exporthäuser zwischen englischer Produktion und Süd- und Mittelamerikanischem und auch Afrikanischem Import vermitteln, ein Einkommen, an das ich noch nirgends habe erinnern sehen und das z. B. für England als Vermittler zwischen deutscher Produktion und ausländischem Import außerordentlich ins Gewicht fällt. Man denke ferner an die, namentlich in den letzten Jahren stark gewachsenen Einkommen aus der deutschen Rhederei.

In meiner im Januarheft des Schmollerschen Jahrbuches 1898 erschienenen Arbeit: „Das Verhältnis des Verbrauches der Massen zu demjenigen der ‚kleinen Leute‘ der Wohlhabenden und Reichen und die Marxistische Doktrin“ habe ich das deutsche Volkseinkommen für das Jahr 1896 auf rund 25½ Milliarden Mark berechnet. Wir wollen annehmen, daß der diesem Einkommen entsprechende Volksverbrauch, abzüglich hinzugekommenem Handelswert, nur einen Produktionswert von 20 Milliarden hatte. Von diesem

ist sicher nicht Volksproduktion der Einfuhrwert, der importierten Güter. Wir wollen denselben, obgleich er auch einen Teil Handelsverdienst (Importeur, Agent etc.) mit enthält, ganz abziehen. Dann haben wir von jenen 20 Milliarden 4,3 Milliarden (Wert der deutschen Einfuhr von 1896) abzuziehen. Es verbleiben dann für die deutsche Volksproduktion 15,7 Milliarden. Der Ausfuhrwert des deutschen Exportes, der aber auch schon einen Teil Handelsverdienst (Exporteur, Exportagent, Zwischenhändler) mit enthält, soll trotzdem diesen 15,7 Milliarden Volksproduktion ganz gegenüber gestellt werden. Er betrug im Jahre 1896 3,5 Milliarden, also rund $^1/_5$ der Volksproduktion. Hätten wir zuverlässige Zahlen für die Volksproduktion, so würde sich ergeben, daß mit steigender Volksproduktion die Bedeutung des Exports, bei positiver Zunahme des letzteren, relativ abnimmt. In einer hierzu angefertigten Tabelle, S. 75 meiner „Wirtschaft etc." habe ich bewiesen, daß in England, bei gleichzeitig starker Zunahme der Volksproduktion und des Volkseinkommens pro Kopf der Bevölkerung, der positiv ebenfalls stark vermehrte Export, in dem Zeitraum 1880—1895, pro Kopf der Bevölkerung um 8,7% zurückgegangen ist. Für die gleiche Entwicklung in Deutschland spricht folgender Umstand.

Nach dem Stat. Jahrb. läßt sich berechnen, daß bei gleichzeitig außerordentlich gesteigertem Güterverkehr auf den deutschen Eisenbahnen, sowohl der Anteil des Versands nach dem Ausland, wie der Anteil des Versands nach den Seehäfen prozentual zurückgegangen ist. Ersterer hat 1889 noch 8% betragen, 1899 nur noch 7,4%. Letzterer hat 1886 3,3%, 1899 nur noch 3,1% betragen. Diese beiden Transporte, die zusammen erst 10,5% des Gesamtgütertransports ausmachen, geben ebenfalls einen guten Anhalt für das Verhältnis des Exports zur Gesamtproduktion. Gewiß sind auch auf Wasserstraßen viele

Güter nach dem Ausland und den Seehäfen gegangen, doch hat auf ihnen sicherlich ein verhältnismäßig ebenso großer Inlandsverkehr stattgefunden, als auf den Eisenbahnen. Ich möchte sogar annehmen, daß der Exportanteil auf den Wasserstraßen noch geringer ist als auf den Eisenbahnen, da erstere zum größten Teil minderwertige Massengüter befördern, die, wie z. B. Steine, Backsteine, überhaupt Baumaterialien, Erden, dann Kartoffeln, überhaupt landwirtschaftliche Produkte, Holz und Kohlen, in Deutschland garnicht, resp. nur ganz unbedeutend, exportiert, aber außerordentlich viel auf Wasserwegen transportiert werden. Und schließlich ist auch zu berücksichtigen, daß ein ganz bedeutender Teil der Volksproduktion, weder auf Wasserwegen noch per Eisenbahn transportiert wird. Das gilt namentlich von der Versorgung der Städte mit Nahrungsmitteln — festen, wie flüssigen — aus deren nächster Umgebung. So bilden denn die Auslands- und Seegüter einen noch geringeren Teil der Volksproduktion, als man nach ihrem Verhältnis zum Gesamtgütertransport annehmen sollte. Letzteres erfährt wohl eine Veränderung durch ein günstigeres Verhältnis des Gewichtes zum Werte, als es bei dem Transport der Inlandsgüter besteht. Auf den Kopf gestellt kann das erstere Verhältnis dadurch aber auch nicht werden, denn von den 32,7 Millionen Tonnen der Ausfuhr des Jahres 1900 hatten 27,3 („Rohstoffe für Industriezwecke“) einen Wert von nur 1,1 Milliarden, 2,7 („Nahrungs- und Genußmittel, Vieh“) einen Wert von 0,5 Milliarden, und nur 2,8 („Fabrikate“) einen Wert von 3,0 Milliarden. Demnach waren 83% des Gewichtes des Exports schwere Güter. Einen wesentlich größeren Prozentsatz können die schweren Güter auch im Inlandsverkehr nicht ausmachen.

Resultat: Man kann den Export betrachten von welcher Seite man will, immer bleibt er unbedeutend im Verhältnis zur Volksproduktion und ungeeignet, bei einer Absatzstockung der Volksproduktion, als Sicherheitsventil zn dienen.

Aber gesetzt den Fall, es gelänge uns den Export zu forcieren. Dann würden wir dahin gelangen, verhältnismäßig mehr, vielleicht sogar positiv mehr, zu exportieren, als wir importieren. Das heißt, wir würden den Inlandskonsum, und damit den Konsum pro Kopf der Bevölkerung, herabdrücken zu Gunsten desjenigen des Auslandes.[1]).

Ein forcierter Export würde die Inlandspreise der Waren steigern — eine Wirkung, die mit der Forcierung des Exports ja zum Teil direkt beabsichtigt wird. Das würde dann eine allgemeine Einschränkung des Konsums zur Folge haben. Die Preissteigerung würde die kleinen Leute zwingen, ihre Sparkassengelder, und schließlich die großen ihre im Ausland angelegten Kapitalien zurück zu ziehen. Die Zinsen dieser Gelder, die vielen Einzelwirtschaften, und dadurch der Gesamtwirtschaft einen größeren Konsum gestatteten, würden nach und nach zu fließen aufhören. Der Volkskonsum würde dann noch mehr vermindert, die Volksproduktion noch mehr eingeschränkt, die Arbeitslosigkeit noch weiter vergrößert werden. In keinem Falle ist also der Export eine Rettung.

1) Vergl. des Verfassers „Die Wirtschaft etc.“: Die Handelsbilanz und der Außenhandel S. 65—79.

Tabelle I.

Sauerbeck's Indexzahlen.[1])

Die niedrigste Indexzahl des 19. Jahrhunderts war die vom Juli 1896: **59,2** →

Die höchste Indexzahl im Jahre 1900 war die vom Juli 1900: **76,2** →

Preisdifferenz zwischen:
59,2 u. 76,2 = 28,8 %
61 u. 75 = 23 %

1880	**88**	89	101	88	94	79	81	89	84
1881	**85**	84	101	84	91	77	77	86	80
1882	**84**	84	104	76	89	79	73	85	80
1883	**82**	82	103	77	89	76	70	84	77
1884	**76**	71	97	63	79	68	68	81	73
1885	**72**	68	88	63	74	66	65	76	70
1886	**69**	65	87	60	72	67	63	69	67
1887	**68**	64	79	67	70	69	65	67	67
1888	**70**	67	82	65	72	78	64	67	69
1889	**72**	65	86	75	75	75	70	68	70
1890	**72**	65	82	70	73	80	66	69	71
1891	**72**	75	81	71	77	76	59	69	68
1892	**68**	65	84	69	73	71	57	67	65
1893	**68**	59	85	75	72	68	59	68	65
1894	**63**	55	80	65	66	64	53	64	60
1895	**62**	54	78	62	64	62	52	65	60
1896	**61**	53	73	59	62	63	54	63	60
1897	**62**	60	79	52	65	66	51	62	59
1898	**64**	67	77	51	68	70	51	63	61
1899	**68**	60	79	53	65	92	58	65	70
1900	**75**	62	85	54	69	108	66	71	80
1901	**70**	62	85	46	67	89	60	71	72
1/2 1902[2])	**70**				67				71

1) Zusammengestellt aus folgenden Schriften von A. Sauerbeck: On Prices of Commodities and the Precious Metals, Sonderabdruck S. 54 u. 68, Journal of the Royal Statistical Society 1886 S. 592, 648; 1893 S. 220, 247; 1902 S. 87.

2) Zusammengestellt aus den monatlichen Berichten von A. Sauerbeck in der Londoner „Finanz Chronik" (Febr. bis August).

Tabelle II.

Indexzahlen des Handelsstatistischen Bureaus in Hamburg.

Verhältniszahlen für die Durchschnittspreise in Gruppen und im ganzen zusammengefaßter 100 Handelsartikel in Hamburg und 14 britischer industrieller Exportartikel, zusammen
114 Artikel, während des Zeitraumes 1851 bis 1891 1)
verglichen mit den Durchschnittspreisen in den Jahren 1847—1850.

Jahr	20 Ackerbau-Produkte u. w. d. a.	22 Produkte der Viehzucht u. Fischerei	7 Süd-früchte u. w. d. a.	19 Colonial-waren (ohne Baum-wolle)	14 Berg-werks- etc. und Hütten-Produkte	7 Textil-stoffe	11 Diverse Artikel	14 Britische Export-artikel	114 Artikel zu-sammen
1847/1850	100	100	100	100	100	100	100	100	**100,0**
1851	99	110	90	100	96	104	104	98	**100,2**
1852	111	107	95	100	96	105	95	96	**101,7**
1853	128	115	125	115	109	101	105	101	**113,7**
1854	150	121	113	118	116	112	119	100	**121,2**
1855	159	124	142	121	119	104	110	98	**124,2**
1856	149	128	156	124	117	100	100	98	**123,3**
1857	138	140	169	140	125	112	108	101	**130,1**
1858	120	127	121	113	109	104	100	101	**113,5**
1859	119	131	113	116	109	105	116	106	**116,3**
1860	134	134	120	120	109	109	117	106	**121,0**
1861	131	125	122	117	102	111	120	106	**118,1**
1862	127	127	114	117	102	124	157	114	**122,6**
1863	120	124	115	117	103	152	161	133	**125,5**
1864	118	129	109	126	105	154	163	147	**129,3**
1865	126	135	114	116	99	118	121	138	**122,6**
1866	138	136	126	118	97	135	111	140	**125,8**
1867	146	133	126	114	93	130	108	134	**124,4**
1868	142	133	121	117	92	127	101	128	**122,0**
1869	132	143	116	122	96	131	98	128	**123,4**
1870	131	139	119	121	100	123	111	123	**122,9**
1871	145	144	123	120	102	119	117	123	**127.0**
1872	144	156	125	130	122	123	129	130	**135,6**
1873	146	157	132	134	141	120	119	129	**138,3**
1874	151	158	145	137	117	113	112	126	**136,2**
1875	138	159	131	132	107	111	99	125	**129,8**
1876	141	156	129	130	106	106	102	119	**128.3**
1877	145	153	141	130	99	108	100	114	**127,7**
1878	132	142	134	126	94	102	97	111	**120,6**
1879	133	138	139	123	84	99	90	106	**117,1**
1880	138	147	155	123	88	97	95	108	**121,9**
1881	137	151	147	123	85	99	95	103	**121,1**
1882	138	155	139	122	87	95	99	105	**122,1**
1883	143	156	142	120	83	96	95	105	**122,2**
1884	124	150	120	118	79	97	84	103	**114,2**
1885	111	140	124	116	74	96	81	100	**108,7**
1886	101	134	122	115	71	90	79	97	**104,0**
1887	96	130	122	117	72	81	77	96	**102,0**
1888	98	129	120	116	76	82	74	95	**102,0**
1889	102	131	128	119	79	89	86	97	**106,1**
1890	108	130	139	119	84	82	92	95	**108,1**
1891	120	132	140	114	85	80	85	95	**109,2**

1) Seit 1888 wohl weniger gut vergleichbar wegen Hamburgs Zollanschluß.

Tabelle III.

Verhältniszahlen für die Durchschnittspreise, vom hamburgischen Handelsstatistischen Bureau, in Gruppen und im Ganzen zusammengefaßter 100 Handelsartikel in Hamburg während des Zeitraumes 1871 bis 1891[1]) verglichen mit den Durchschnittspreisen in den Jahren 1867 bis 1877.

Jahr	20 Ackerbau-Produkte u. w. d. a.	22 Produkte der Viehzucht u. Fischerei	7 Südfrüchte u. w. d. a.	19 Colonialwaren (ohne Baumwolle)	14 Bergwerks- etc. und Hütten-Produkte	7 Textilstoffe	11 Diverse Artikel	100 Artikel zusammen
1867/1877	100	100	100	100	100	100	100	**100,0**
1871	102	98	98	96	97	101	108	**99,4**
1872	101	105	98	102	114	104	119	**106,0**
1873	103	105	101	104	133	101	110	**108,2**
1874	104	106	110	106	114	95	103	**106,0**
1875	93	107	102	102	102	94	92	**99,7**
1876	98	105	101	101	102	89	93	**99,6**
1877	102	102	109	102	94	91	90	**99,4**
1878	94	95	101	100	89	86	87	**93,8**
1879	94	92	106	99	80	83	82	**91,1**
1880	97	98	115	98	83	82	86	**94,5**
1881	97	101	109	96	80	84	85	**94,0**
1882	95	104	105	95	82	80	89	**94,1**
1883	95	105	107	91	78	80	86	**92,9**
1884	85	100	91	88	74	80	77	**86,7**
1885	77	94	94	86	70	79	74	**82,5**
1886	71	89	93	85	67	74	71	**78,7**
1887	68	87	93	86	69	68	69	**77,3**
1888	69	86	89	86	71	68	67	**77,5**
1889	72	87	95	89	74	74	75	**80,9**
1890	75	87	103	89	77	68	80	**82,6**
1891	84	88	105	86	79	67	76	**83,8**

1) Seit 1888 wohl weniger gut vergleichbar, wegen Hamburgs Zollanschluß.

sche Ja

Kar-toffeln	S
pr. 1000 kg.	
Berlin (2 Sorten).	
Breslau, Magdebg. (2 Sorten).	
Stettin (2 Sorten).	
(zus. 7 Sorten).	
ℳ	
24,6	
29,5	
33,6	
30,6	
31,2	
56,3	
45,5	
30,1	
28,8	
31,[illegible]	
28,[illegible]	
36,[illegible]	
38,[illegible]	
33,[illegible]	
36,[illegible]	
30,[illegible]	

nstell

sche Jahresdu

Kartoffeln pr. 1000 kg. Berlin (2 Sorten). Breslau, Magdebg. (2 Sorten). Stettin (2 Sorten). (zus. 7 Sorten).	Schlachtvieh pro 100 kg. Berlin Rindvieh Schlgew., Schweine Lebendgew. m. T., Kälber Schlgew., Hammel Schlgew. München [1]) Rindvieh Lebendgew. Preis für 1886 angenommen wie 1887	Baumwollengarn pro 1 kg. Augsburg, Krefeld, Mühlhausen i. E. M.-Gladbach, Stuttgart, (15 Sorten)	Kattun pro 1 m. Mühlhausen, M.-Gladbach, Stuttgart. (3 Provenienzen resp. Sorten).	Leinengarn pro 1 kg. Bielefeld, Landshut, i. Schl. (8 Sorten).	Ha pro 1(Ham mex. Lüb St. P bu (2 So
M	M	M	M	M	
24,6	92,0	2,45	0,221	1,84	5
29,5	88,8	2,56	0,227	1,69	5
33,6	88,1	2,57	0,209	1,68	5
30,6	98,7	2,57	0,217	1,75	5
31,2	108,1	2,68	0,235	1,69	5
56,3	103,4	2,42	0,191	1,67	4
45,5	100,0	2,24	0,189	1,69	4
30,1	95,6	2,49	0,231	1,93	4
28,8	101,6	2,29	0,195	1,89	4
31,6	101,4	2,29	0,200	1,63	4
28,3	95,9	2,42	0,201	1,64	4
36,0	101,9	2,26	0,174	1,62	4
38,0	105,2	2,08	0,166	1,61	4
33,1	104,9	2,16	0,173	1,64	5
36,8	105,6	2,76	0,217	2,02	5
30,9	107,4	2,48	0,177	2,06	5

enstellung S. 91.

Tabelle V.

Indexzahlen

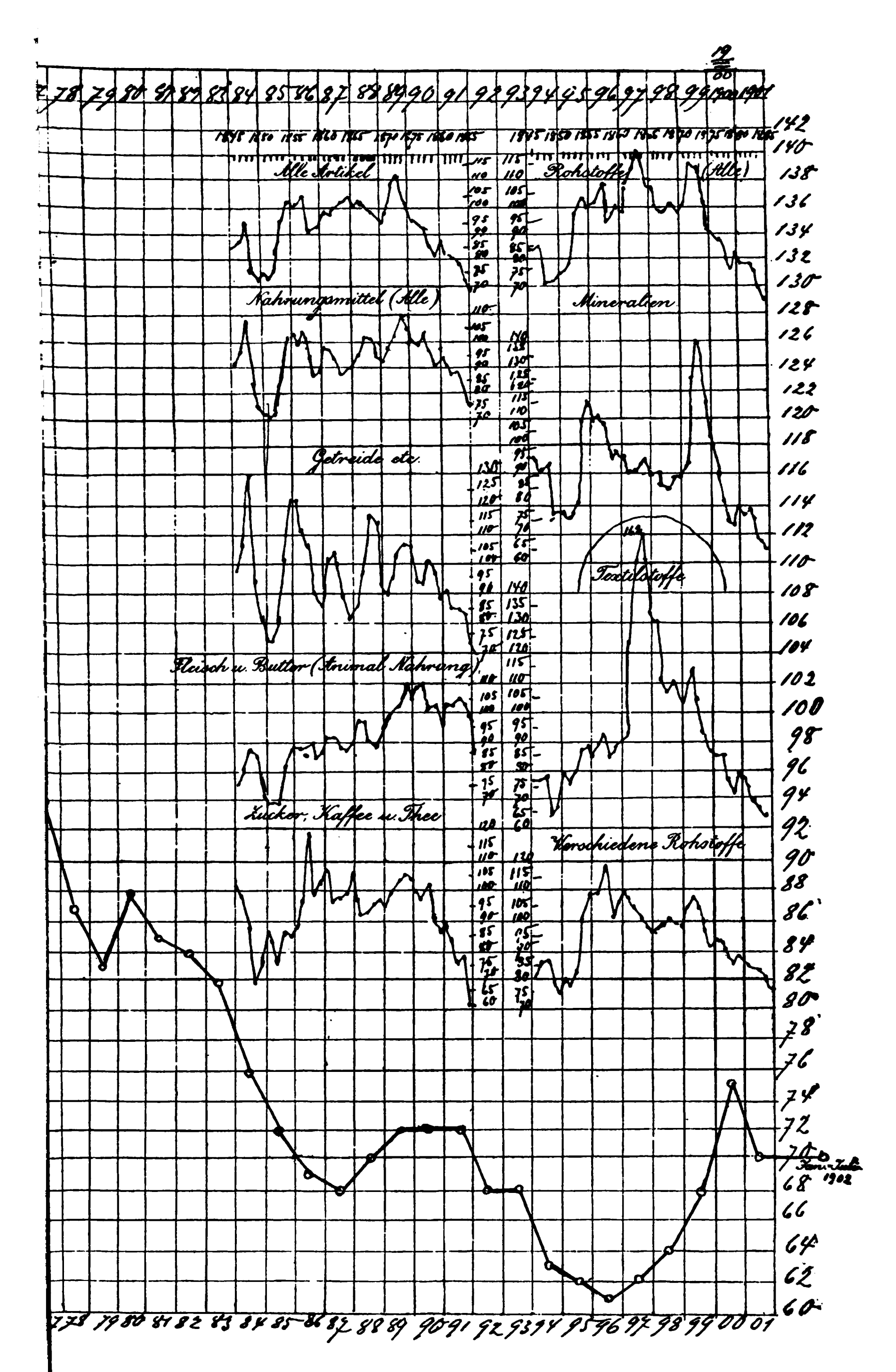
1887	102	77	68	90		[illegible]	140	154	160
1888	102	77	70	98		91	143	155	158
1889	106	81	72	99		95	145	157	158
1890	108	83	72	96	113	100	153	159	165
1891	109	84	72	97	112	101	155	161	166
1892			68	92	106	101	163	161	174
1893			68	93	106	102	165	160	171
1894			63	86	96	101	177	158	183
1895			62	81	94	101	180	157	193
1896			61	81	90	**100**	184	157	193
1897			62	79	90			159	202
1898			64	80	93			159	197
1899			68	84	102			163	195
1900			75		110				
1901			70		108				
1/2 1902			70						

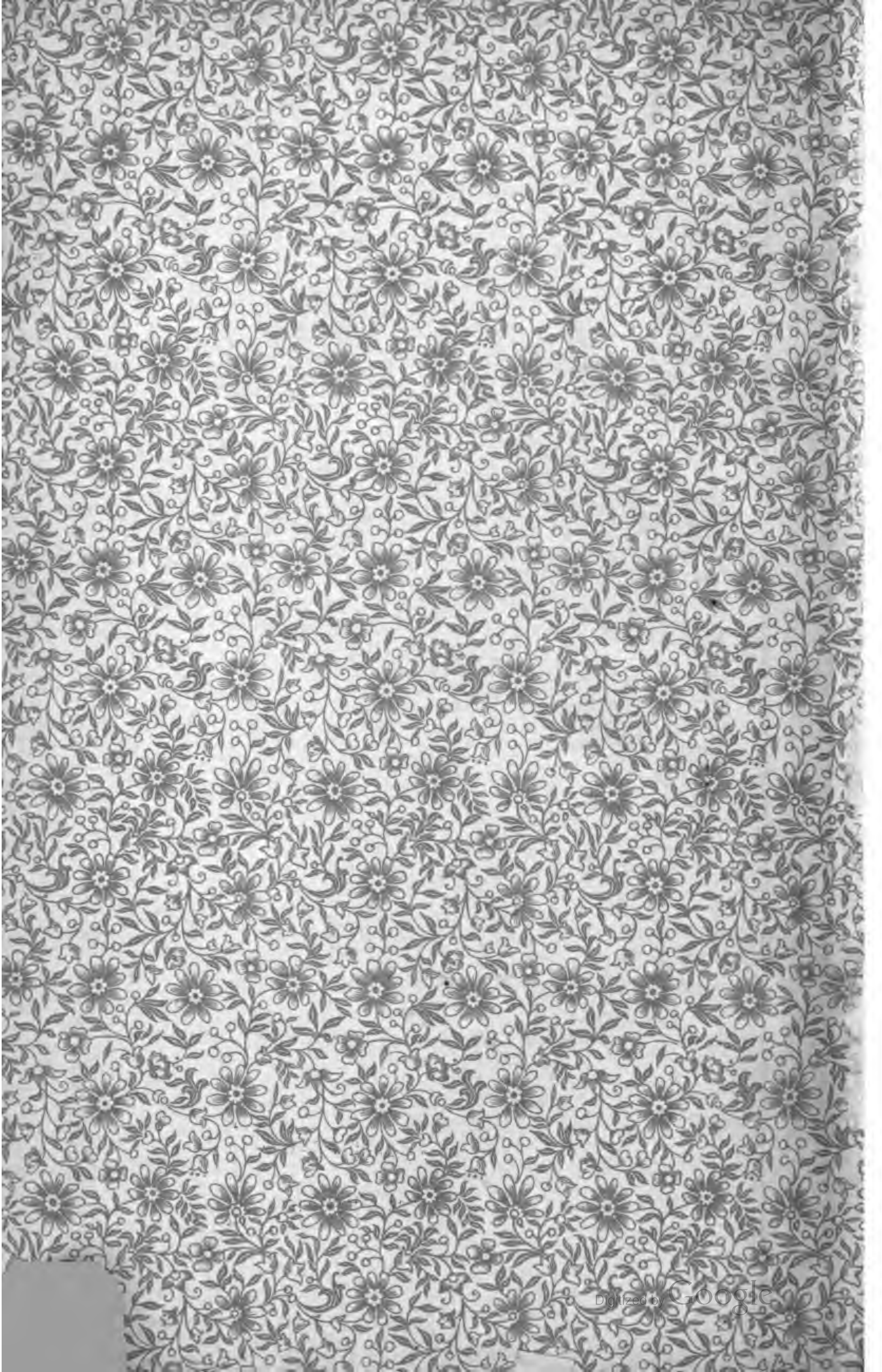
[1]) Diese Berechnung hat nur ein beschränktes Interesse, da sie nur einen schwachen Anhalt für den durch ein Sinken der Großhandelspreise ermöglichten Mehrkonsum gibt, weil ein Teil der Preisermäßigung durch Zwischenhandel und Monopole, ein anderer durch Mietesteigerung und steigende Verkehrsausgaben — wachsende Entfernung zwischen Wohn- und Arbeitsstätte — etc. absorbiert wird. Berechnet nach den Geldlöhnen und Großhandelspreisen hätte der Konsum pro Kopf der Bevölkerung sich in England in der Zeit von 1860 auf 1896 von 100 auf 210, also um 110% vergrößern müssen. Derselbe ist in dieser Zeit jedoch tatsächlich nur um 45% gestiegen. (Siehe des Verfassers „Die Wirtschaft etc.„ S. 29 ff.)

[2]) Bulletin of the Department of Labor Nr. 38 — Jannury 1902 S. 123.

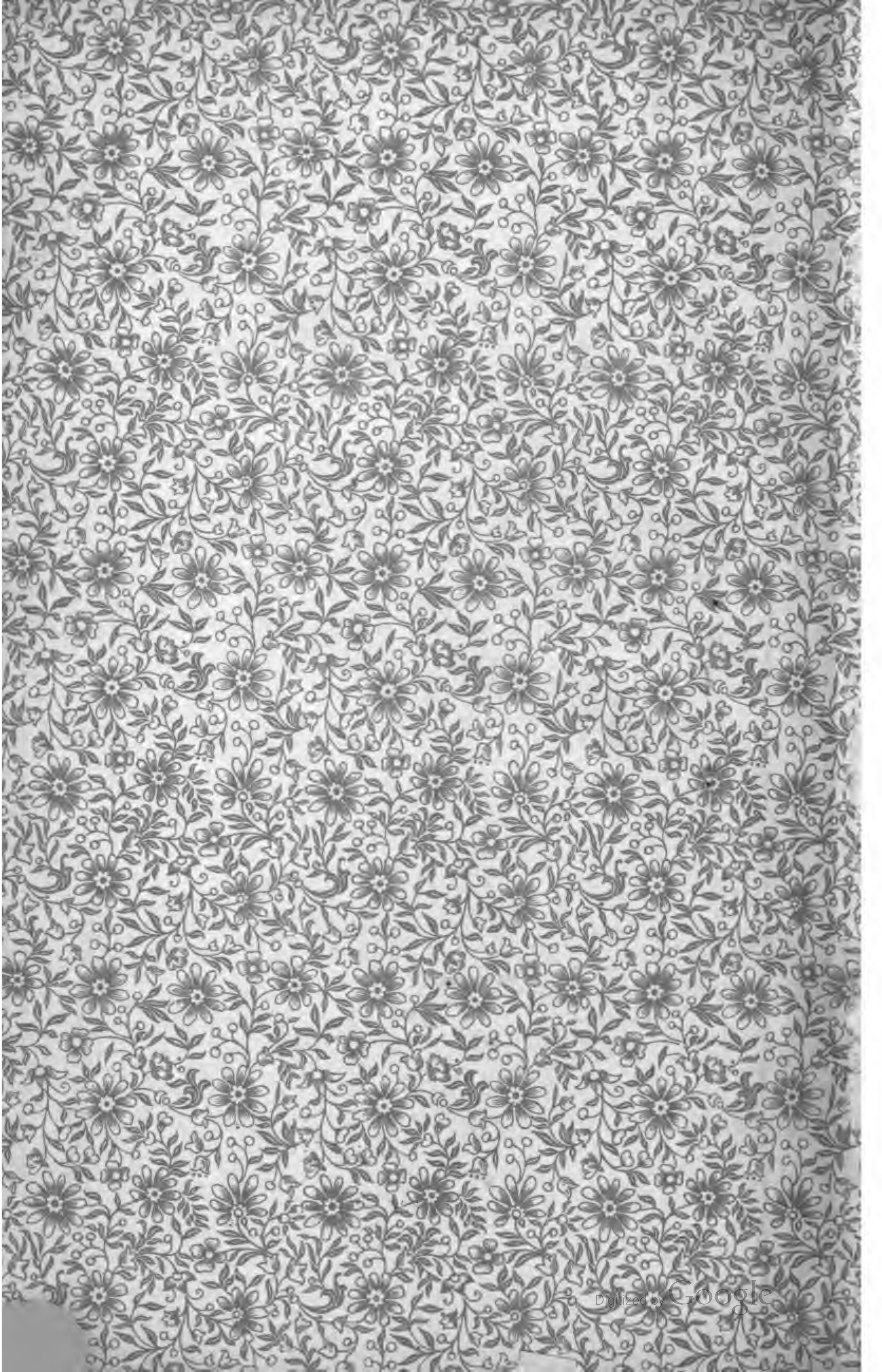
[3]) „ „ „ „ „ „ Nr. 39 — March 1902 S. 235; jeder Artikel berücksichtigt im Verhältnis zum Umfang seines Konsums.

[4]) Nach A. L. Bowley, übernommen in des Verfassers „Die Wirtschaft etc.“ S. 19 u. S. 33.

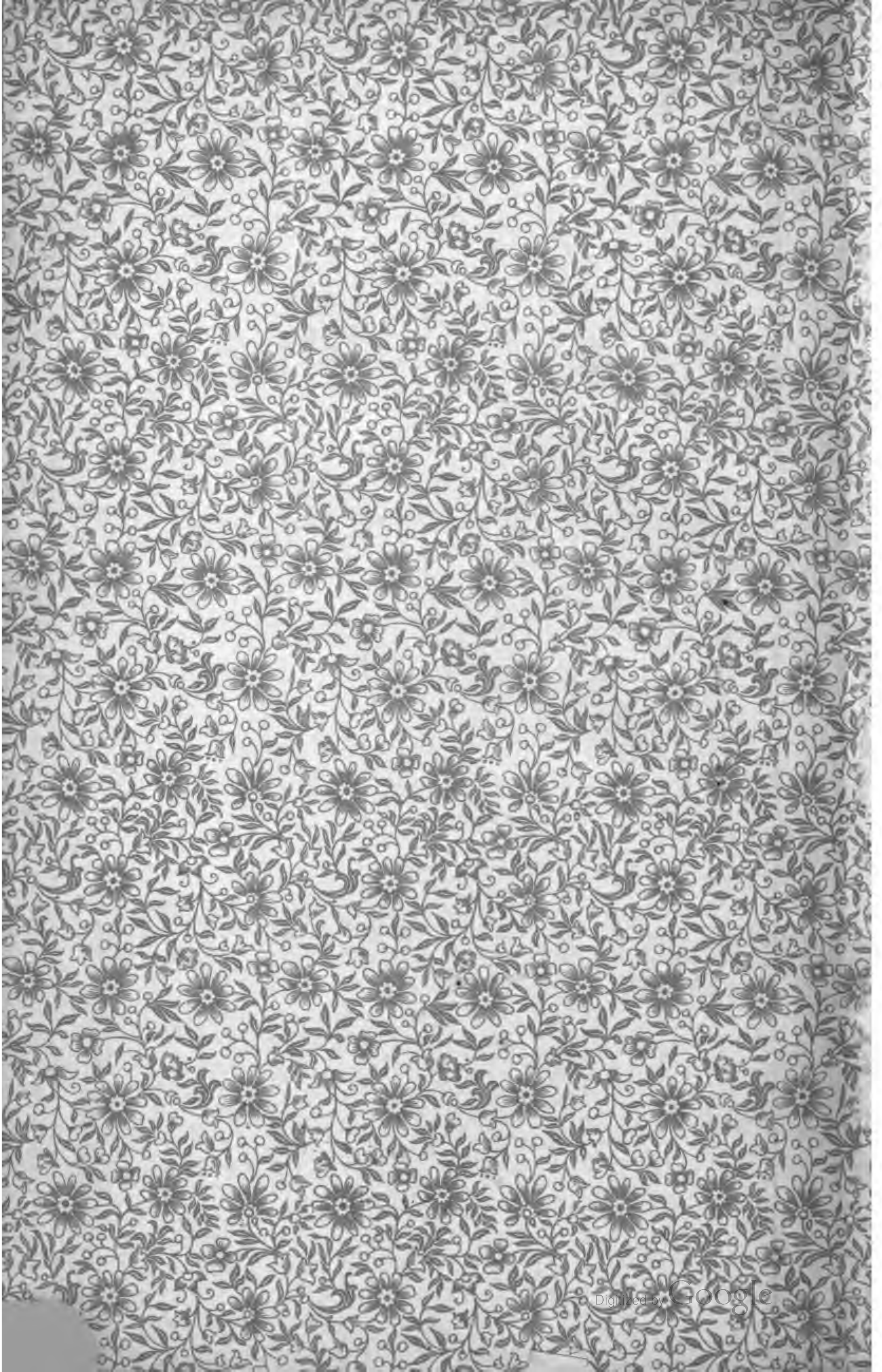

Alle Artikel
Rohstoffe (Alle)
Nahrungsmittel (Alle)
Mineralien
Getreide etc.
Textilstoffe
Fleisch u. Butter (Animal. Nahrung)
Zucker, Kaffee u. Thee
Verschiedene Rohstoffe
Jan.-Juli 1902



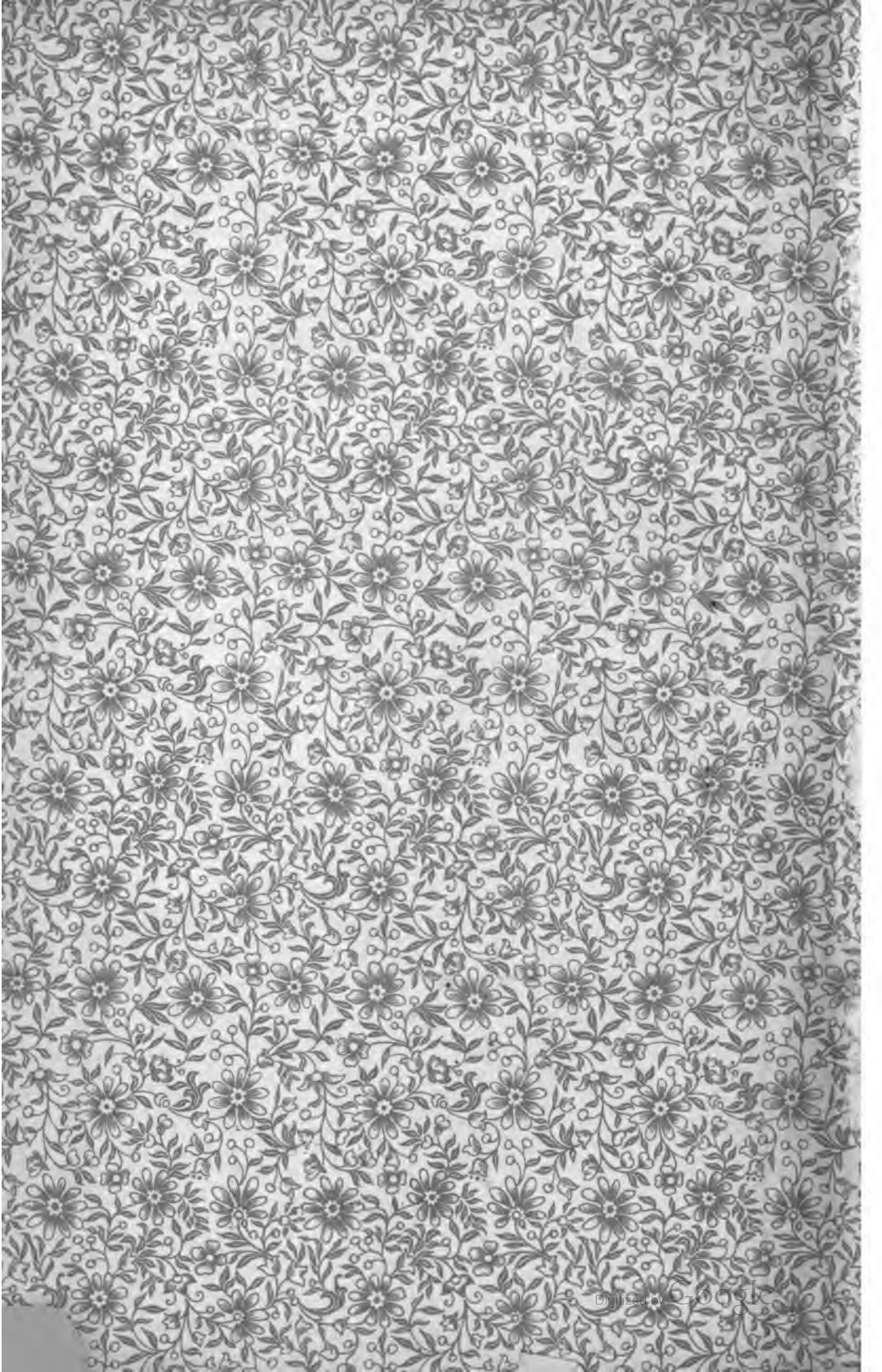





HDI
HW DJQW V



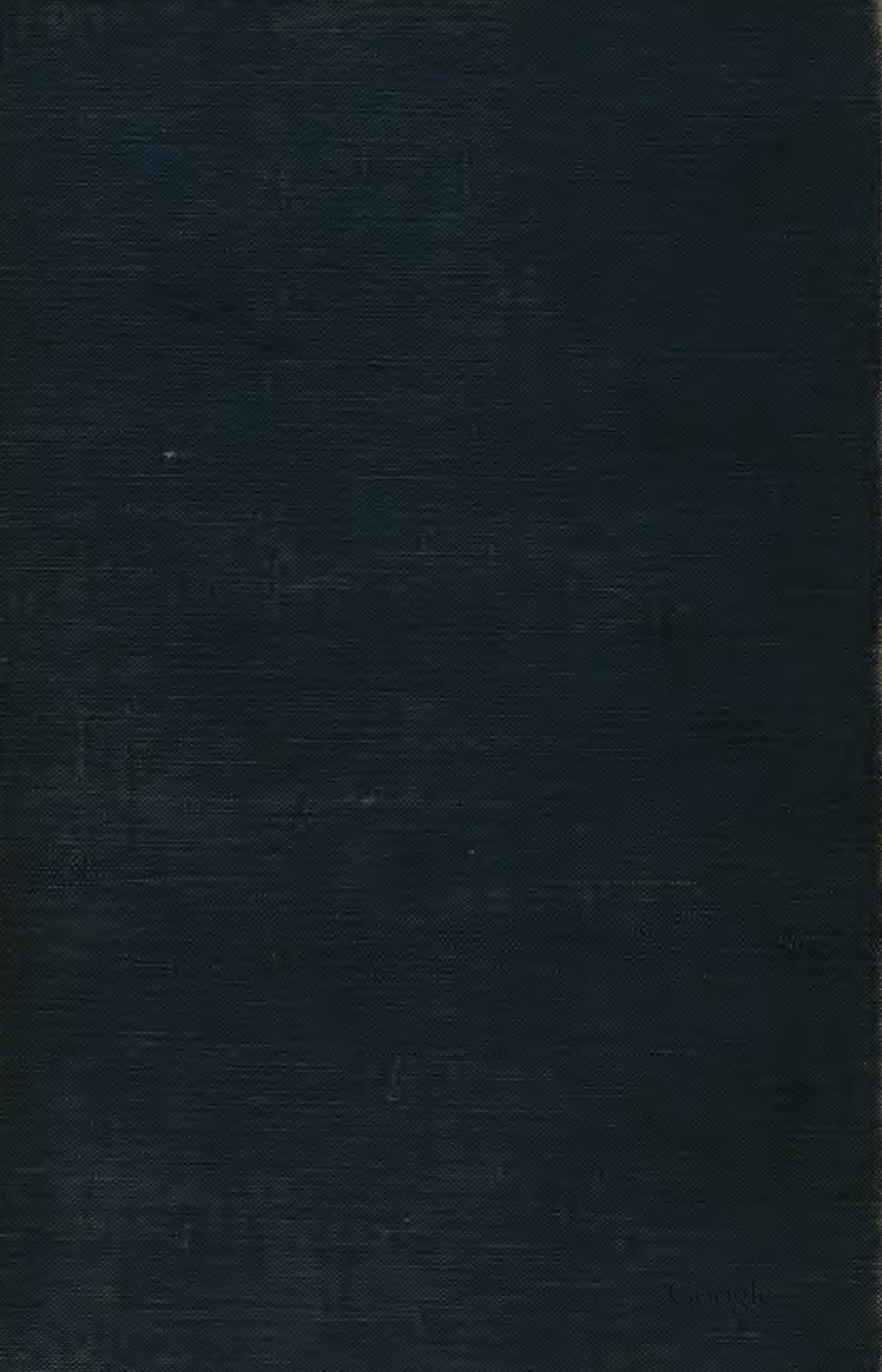

HDI
HW DJQW V










Digitized by Google